

Mit Kontrakten Preise sichern – Warenterminbörsen für die Vermarktung nutzen



Im Rahmen der

Jahrestagung der Jungen DLG

von

Robert Theis (H. Jürgen Kiefer GmbH)

am 09.06.2007



Vorgehensweise

- **Allgemeines über Futures**
- **Handelsablauf**
- **Beispiel mit Rechnung**
- **Besonderheiten**
- **Nutzungsmöglichkeiten (Hedging)**
- **Beispiel mit Rechnung**
- **Basis und Basisrisiko**
- **Prämienkontrakte**



Allgemeines

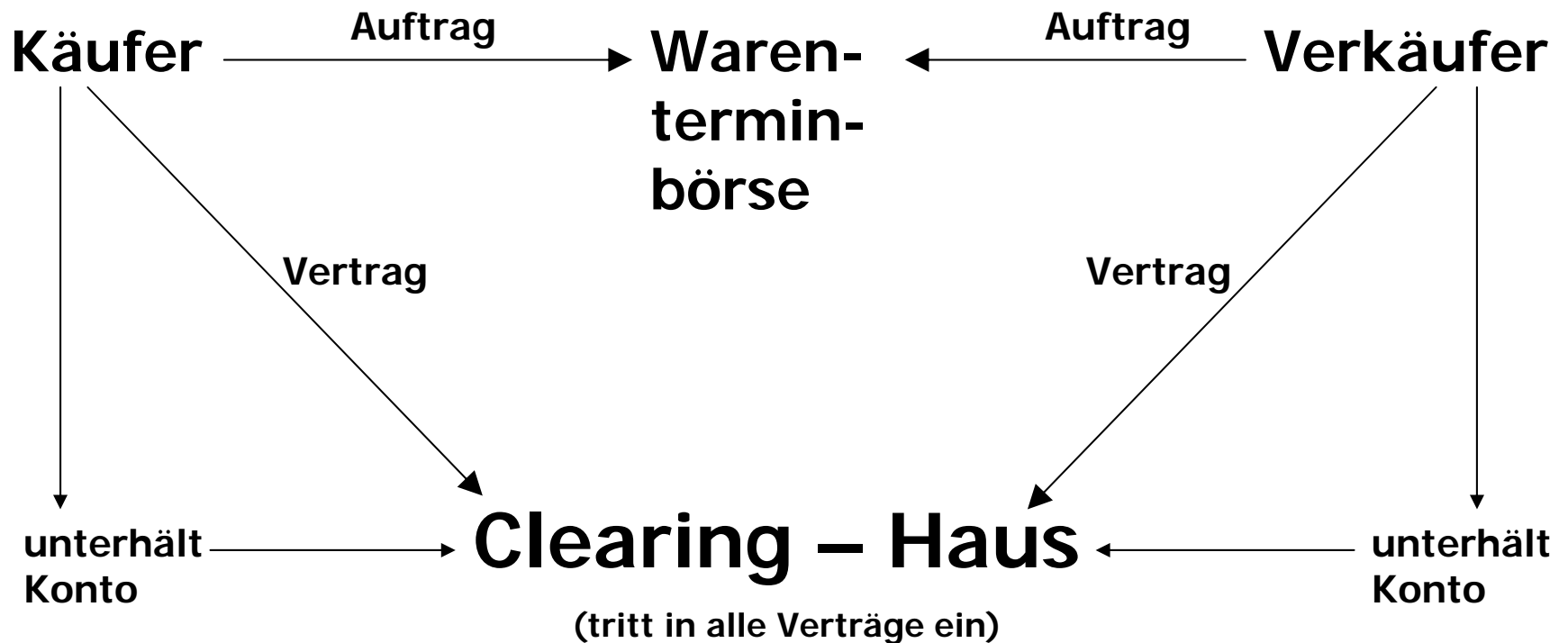
- Handelsgegenstand sind nicht die Waren, sondern **vereinheitlichte Kontrakte** → **„Futures“**
 - Menge und Qualität der Ware
 - Preisnotierung und Preisschwankung (Tick)
 - Fälligkeitstermin (in der Zukunft liegend)
 - Handelszeiten, Lieferort u.v.m
- **rechtsverbindlicher Vertrag !!!**



Beispielkontrakt (stark vereinfacht)

- Ware: Rohöl der Sorte Brent (Nordseeöl)
- Menge: 1000 barrel
- Preisnotierung: US \$ und cts / barrel
- Handelszeit: 9.45 a.m. bis 2.30 p.m (o.o.)
- Tick: 0.01 \$ (1 cent) = 10 \$ pro Kontrakt
- Liefermonate: 18 konsekutive Monate

Handelsablauf (schematisch)





Rechnerisches Beispiel eines Warentermingeschäftes I

Annahme: Rohöl notiert bei 20 \$ / ba zu Handelsbeginn

Kontraktwert: 20.000 \$ (1000 ba x 20 \$)

**Käufer und Verkäufer einigen sich darauf, zu 20 \$
einen Kontrakt zu handeln.**

**Beide hinterlegen bei der Clearing – Stelle eine
Sicherheitsleistung (Margin) in Höhe von 2000 \$.**

Am Ende des Handelstages notiert Rohöl bei 21\$ / ba

Jetziger Kontraktwert: 21.000 \$

Rechnerisches Beispiel eines Warendermingeschäftes II

(Die Abrechnung)

Preisschwankung: 1,- \$ / ba = 5 %

Kontraktwertänderung: 1000 \$

Clearing-Stelle rechnet Marginkonten der Marktteilnehmer ab !

Käufer:

2.000,- \$

+ 1.000,- \$

3.000,- \$

Verkäufer:

2.000,- \$

- 1.000,- \$

1.000,- \$

50 %

Neuer Kontostand am
Ende des Handelstages



„Besonderheiten“ des WTGs

- Kauf und Verkauf sind kein Problem
- Verkäufer profitiert von fallenden Kursen
- Käufer profitiert von steigenden Kursen
- Geringer Einschuss (Margin) → Hebeleffekt
- Nullsummenspiel (Verlierer zahlt an Gewinner)
- Vereinheitlichung der Kontrakte bewirkt Austauschbarkeit
- **Physische Lieferung oder Glattstellung !!!**



Warenterminbörsen der Welt

- CBoT (Soja, Weizen, Mais, Reis, Hafer)
- CME (Rinder, Schweine, Währungen)
- NYBoT (Zucker, Baumwolle, Kakao, Orangensaft)
- NYMEX (Energie, Metalle)
- Euronext (Raps, Weizen [Futter+Mahl.], Mais, Kakao, Kaffee, Zucker)
- RMX (Kartoffeln, Weizen, Schweine, Ferkel, Braugerste)



Gretchenfrage

**Warum gibt es überhaupt
Warenterminbörsen
und
welchen Zweck erfüllen sie ?**



Sinn und Zweck

- Faire Preisbildung
- Markt- und Preistransparenz
- Ausgleich von Informationsasymmetrien
- Risikotransfer (Absicherung von Kassamarktbeständen)



Hedging (Absicherung von Preisen)

Ein Hedging wird dadurch erreicht, dass zu der Position am Kassamarkt ein passendes Gegengeschäft am Terminmarkt eingegangen wird, sodass deren Wertentwicklungen gegenläufig sind.



Beispiel eines Hedges (Short-Hedge)

Rapskontrakt Matif: 50 t ; € je t ; G,K,Q,X; fob MLK u.a.

**Preis für Novemberraps am 09. Juni sei 270,- € je t
Kontraktwert: 13.500,- €**

Der Landwirt X aus Schleswig-Holstein befürchtet, dass der Preis für den von ihm angebauten Raps bis zum Herbsttermin fallen könnte und entschließt sich, seine Ernte über die Börse zu hedgen. Er erwartet eine Erntemenge in Höhe von 50 t.

Er gibt seinem Broker Anweisung, einen Kontrakt zu verkaufen und hinterlegt den Margin.

Beispiel eines Hedges II

(Die Abrechnung)

Bis November wurde der Raps gelagert und tatsächlich ist der Preis für Raps von 270,- € auf 250,- € gefallen.
Kontraktwertänderung: von 13.500,- € auf 12.500,- €

Erlös bei Händler:

12.500,- €

Erlös aus Hedge:

1000,- €

(Verkaufsposition macht
bei fallenden Kursen
Gewinn)



Gesamterlös: 13.500,- €

+

Der Landwirt hat bereits im Juni seinen Verkaufspreis gewußt !



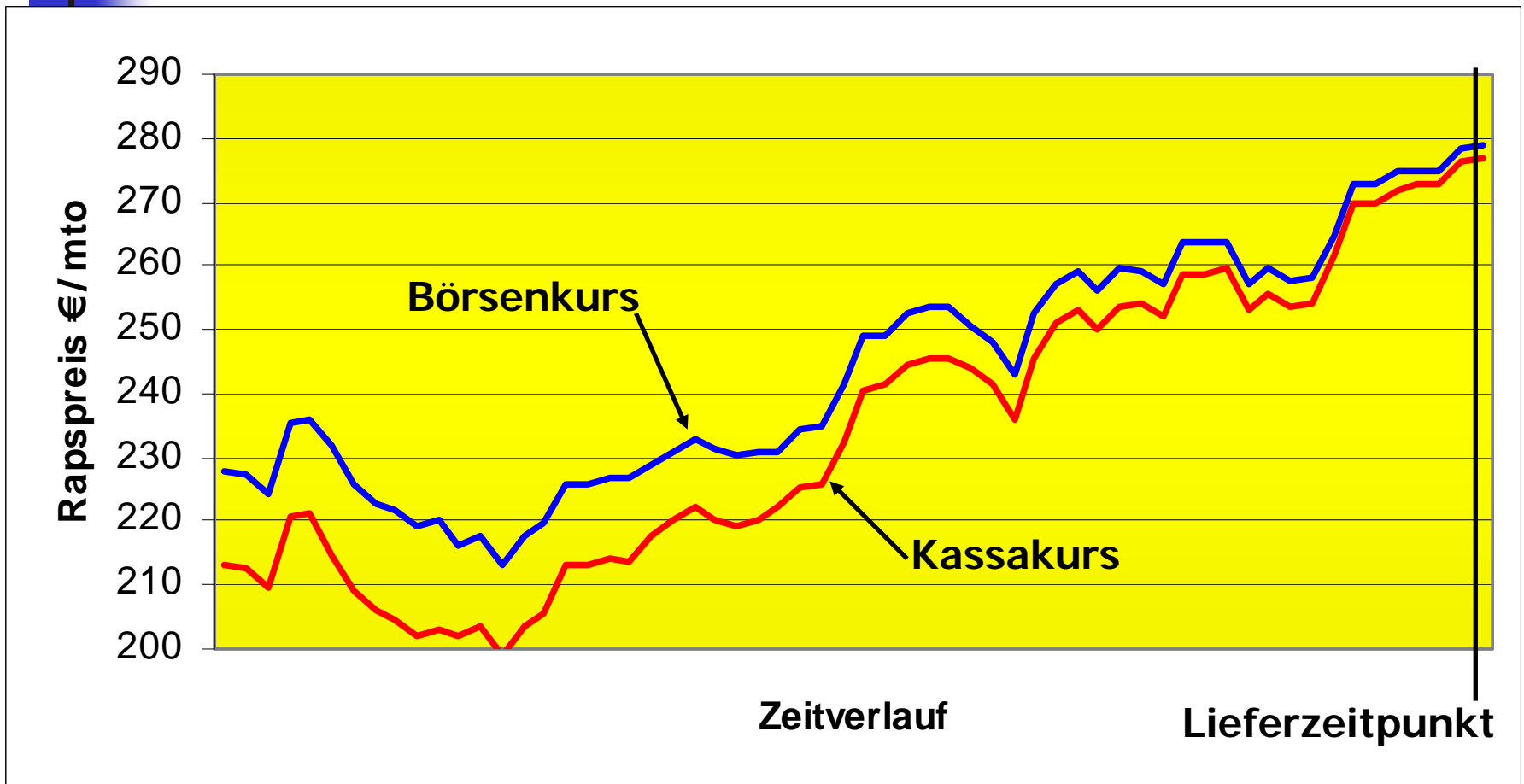
Die Basis

Basis = Kassa - Future

(der Preisabstand zwischen Kassapreis und Terminmarktpreis)

- Umschlags- und Transportkosten bis zum Lieferort
- Schwund
- Versicherungsprämie
- Lagerkosten
- entgangener Zins
- Lokale Besonderheiten → theoretisch erklärbar
aber nur empirisch ermittelbar

Basiskonvergenz (schematisch)





Basisrisiko

- Möglichkeit, dass sich der Preisunterschied bis zum Fälligkeitstermin verändert
- Möglicher Basisgewinn
- Möglicher Basisverlust
 - **Kenntnis der Basis für Hedger unabdingbar**
 - **Saisonale Tendenzen der Basis**
 - **Regionale Besonderheiten (z.B. neu gebaute Ölmühle)**



Prämienkontrakte

- Erlauben die Vermarktung ohne sofortige Preisfixierung
- Nur der Bonus oder Malus auf den Börsenpreis (Prämie) wird fixiert
- Preisgestaltung erfolgt individuell über die Börse
- Börsenpreis +/- ausgehandelte Prämie ist die individuelle Kalkulationsgrundlage
- Die spätere Auflösung der Futurespositionen beider Parteien (AA, EFP, Give Up) ist völlig erfolgsneutral
- Der Rechnungspreis der physischen Ware entspricht dem Preis des Kontraktausches +/- der Prämie



Vorteile von Prämienkontrakten

- „störende“ Preisverhandlungen werden ausgelagert
- Mengensicherung ohne Preisfixierung
- Organisation des Warenstromes
- Frühzeitig unterhandelbar
- Marktnähe durch Börsenanbindung
- Sehr hoher Grad an Flexibilität



Was Sie heute noch tun müssen

- Aufhören in absoluten Preisen zu denken
- Die Börsennotierungen als Bezugspunkt nutzen
- Vom Landhandel die Preise in Prämien abfragen (Relation zur Börsennotierung)
- Herausfinden, wie Ihre Basis vor Ort ist



Danke !!!

Sämtliche Klarheiten beseitigt???



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!!!