

Lieferbeziehung: Von Frankreich lernen?

Die französische Genossenschaftsmolkerei Alsace Lait fährt ein striktes Milchmengen-Management. So steigert sie die Wertschöpfung und den Milchpreis.



Foto: Werkbild

Die französische Genossenschaft Alsace Lait produziert schwerpunktmäßig Quark. Ein Drittel des Umsatzes erzielt sie mit einer Regionalmarke.

In Deutschland prägen eine unbegrenzte Andienungspflicht und eine unbegrenzte Abnahmegarantie die Lieferbeziehungen zwischen Landwirt und Molkerei. Das zeigt eine bundesweite Umfrage (mehr auf Seite R 8).

Zwar kritisieren einige Milcherzeuger die volle Andienungspflicht. Doch die Abnahmegarantie kommt ihnen gleichzeitig entgegen, weil die betriebsinterne Mengenplanung entfällt. Selbst bei größeren Wachstumsschritten müssen sich Landwirte keine Gedanken über die zusätzlichen Absatzmöglichkeiten machen. Die Molkerei muss sämtliche Milch annehmen – auch wenn sie dafür keine lukrativen Verwertungen hat und die Wertschöpfung des gesamten Unternehmens sinkt.

Dass es anders geht, zeigt die Genossenschaftsmolkerei Alsace Lait aus dem Elsaß in Frankreich. Sie passt selbst-

ständig die angelieferte Milchmenge auf die Verwertung ab.

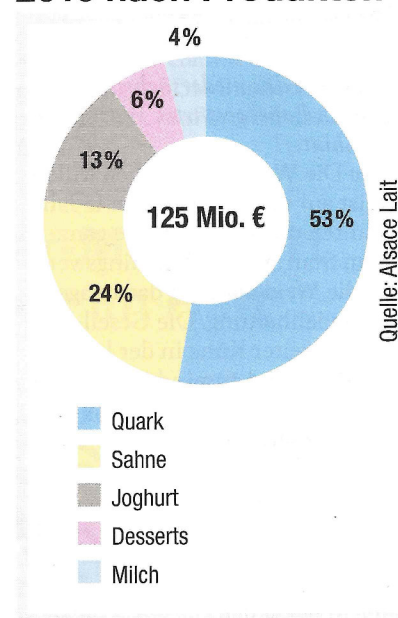
Menge auf Absatz abgepasst: Alsace Lait hat 270 Mitglieder mit 140 Mio. kg Milch. Sie kauft keine weitere Milch zu.



Unsere Autoren
Michael Debes, Präsident Alsace Lait
Prof. Dr. Sebastian Hess,
Christian-Albrechts-Universität zu Kiel



Übersicht 1: Umsatz 2016 nach Produkten



Grafik: Driemer

Übersicht 2: Liefervertrag mit Milchmengen-Management

Preissteuerung: Für die vereinbarte Milchmenge zahlt die Molkerei den „normalen“ Milchpreis aus. Liefert der Landwirt mehr Milch, bekommt er für maximal 10% der Mehrmenge den Spotpreis. Sollte dieser über dem Auszahlungspreis liegen, behält die Molkerei die Differenz für Investitionen ein.

Bonus und Malus: Liefert der Landwirt im jeweiligen Quartal zwischen 97 und 100% der vereinbarten Milchmenge, zahlt die Molkerei einen Zuschlag von 0,3 ct/kg. Liefert der Landwirt mehr als 110% der Menge, muss er eine Strafe von 15 ct/kg für diese Mehrmengen zahlen.

Mengenplan: Die Molkerei legt die Jahresmilchmenge des Lieferanten fest. Dieser trägt ein, wie viel er pro Monat liefern will. Einzelne Monate dürfen vom Plan abweichen. Für das jeweilige Quartal muss der Landwirt die vereinbarte Milchmenge aber einhalten.

Support de Contractualisation
REÇU LE
05 DEC. 2016

Coopérative alsace lait

A renvoyer avant le 10/12/2016

Coopérative Alsace Lait 19 rue de l'Industrie BP 140 67723 Hoerdt Cedex RCS Strasbourg 778 731	Producteur : 89390254 GAEC OBERMATT DEBES 40 RUE PRINCIPALE 67440 JETTERSWILLER
--	---

Pour l'année 2017 :

1) **Suivi au mois :**


- Le volume collecté sur le mois est payé au prix d'acompte jusqu'à hauteur du volume engagé pour le mois.
- Le volume collecté dépassant le volume engagé est payé au prix d'acompte réduit de la différence entre le prix d'acompte et le prix du marché (prix du lait moyen vendu par l'entreprise sur le mois). Avec les précisions suivantes :
 - Si le prix moyen du lait vendu est supérieur au prix d'acompte, alors le lait est payé au prix d'acompte.
 - S'il n'y a pas de lait vendu sur le mois alors l'intégralité du lait est payée au prix d'acompte.

2) **Gestion au trimestre :**

- Si le volume collecté est compris entre 97 et 100 % du volume engagé, une prime de 3€/1000 litre est donnée sur le volume collecté.
- Si le volume collecté est supérieur à 110 % du volume engagé, le volume en dépassement est décoté de 150 €.

Année de contractualisation : 2017			
Janvier	Février	Mars	Total Trimestre 1
94000	89000	96000	279000
Avril	Mai	Juin	Total Trimestre 2
96000	102366	96000	294366
Juillet	Août	Septembre	Total Trimestre 3
87000	87000	86000	260000
Octobre	Novembre	Décembre	Total Trimestre 4
87000	87000	92000	266000
TOTAL ANNUEL :			1 099 366 L

Signature des parties :

Pour la Coopérative Alsace Lait Le Président : Michel Debes Signé le : 04 novembre 2016 A : Hoerdt.	Pour le Producteur 
--	---

top agrar

Alsace Lait schließt mit jedem Mitglied einen Liefervertrag ab. Darin sind Menge und Preise klar geregelt.

mussten sie das Mengenmodell insbesondere zum Quotenende gegen den Widerstand einiger Mitglieder durchsetzen. Diese sträubten sich zunächst gegen eine neue Mengenbeschränkung.

Seit dem EU-Milchpaket 2012 sind fünfjährige Lieferverträge in Frankreich üblich. Die Ausgestaltung variiert. Übersicht 2 zeigt den Liefervertrag der Genossenschaftsmolkerei Alsace Lait.

Bonus und Malus: Die Molkerei legte die Milchmenge für das Jahr 2017 für jeden Lieferanten fest. Die Menge orientiert sich an den Vorjahren. Je nach Bedarf hält die Molkerei die Liefermenge stabil oder passt sie bei dynamischer Weltmarktentwicklung nach oben an.

Der Landwirt legt zu Jahresbeginn fest, wie viel Milch der Jahresmenge er pro Monat liefern wird. Einzelne Monate dürfen dabei vom Plan abweichen. ►

Ähnliches Modell bald bei uns?

Die Milchwerke Oberfranken West aus Meeder (Bayern) diskutieren ein Milchmengen-Management. Ziel des Käsespezialisten ist ein Milchpreis von mindestens 35 bis 40 ct/kg. Das will die Genossenschaft mit 1050 Mitgliedern mit vier Punkten erreichen:

- 1. Hohe Veredlung**
Produkte/Spezialitäten mit hoher Veredlung entwickeln; Sortiment soll schwer austauschbar sein, um hohe Markt- und Milchpreise zu erzielen.
- 2. Erweiterung absprechen**
Landwirt muss vor Stallneubau bzw. -erweiterung und Bestandsaufstockung neue Genossenschaftsanteile

zeichnen bzw. kaufen; jährliche Anteilskorrektur.

3. Börsen-Absicherung
Je nach Marktlage Milchpreis-Absicherung über Warenterminmärkte; max. 30% der Menge.

4. Mengenkürzung und Preisabschlag

In Krisen durch Milchüberschuss überlegt die Molkerei die Anlieferung zu drosseln. Dafür will sie für jeden Lieferanten die Liefermenge zu einem Stichtag festlegen:

- Molkerei bezahlt Stichtagsmenge mit aktuellem Milchpreis.
- Übermengen bestraft die Molkerei mit einem saftigen Preisabschlag. -pl-

Übers. 3: Höherer Preis

ct/kg (netto, 4,0% F, 3,4% E)	2014	2015	2016
Deutschland, Mittel	37,64	29,58	27,38
Frankreich, Mittel	37,34	32,29	30,18
Alsace Lait	39,81	35,34	33,65

Quelle: EU-Kommission, Alsace Lait

top agrar

Alsace Lait zahlte in den letzten Jahren überdurchschnittliche Milchpreise.

Für das jeweilige Quartal muss er die vereinbarte Menge aber einhalten.

Liefert er im Quartal 97 bis 100% der vereinbarten Menge, zahlt die Molkerei einen Zuschlag von 0,3 ct/kg. Liefert er mehr Milch, vergütet die Molkerei bis zu 10% der Übermilch zum Spotpreis. Sollte dieser über dem Auszahlungspreis liegen, behält die Molkerei die Differenz für Investitionen ein.

Produziert der Landwirt über 10% mehr als vereinbart, muss er für diese Mehrmengen eine Strafe von 15 ct/kg an die Molkerei zahlen. Das ist aber nur selten der Fall. Die Milcherzeuger haben gelernt, sich nach dem Mengenplan zu richten und es fällt ihnen leichter, die Quartalsmengen einzuhalten als früher das einjährige Quotenjahr.

Stellt ein Betrieb die Produktion ein, legt die Molkerei die freiwerdende Menge in der Genossenschaft um. Sie bevorzugt dabei Junglandwirte und investitionswillige Milcherzeuger.

Das strenge Mengenmanagement ist auf die Verwertung der Molkerei abgestimmt. Die Sanktionen für Übermengen sollen die Ausweitung der Produk-

Lieferbeziehung: Was wollen deutsche Milcherzeuger?

Um die Lieferbeziehungen in Deutschland besser zu verstehen, haben wir von August 2016 bis Januar 2017 eine bundesweite Umfrage unter zufällig ausgewählten Milcherzeugern durchgeführt. 782 Landwirte haben mitgemacht, das entspricht 1,1% aller Milcherzeuger. Sie produzieren 1,16 Mrd. kg, das ist 3,7% der deutschen Milch. Somit haben eher größere Milcherzeuger geantwortet, Betriebe mit weniger als 50 Kühen sind seltener vertreten.

Aktuelle Lieferstruktur:

- 76% der Befragten erhalten einen Rückpreis, 13% einen Referenzpreis, 6% einen Festpreis und 5% sonstige Preise.
- Die Kündigungsfristen betragen mehrere Jahre bis wenige Monate. Genossenschaften haben im Mittel

24 Monate, Private 6 bis 12 Monate.

- 74% der Befragten liefern an eine Genossenschaft, 18% an eine Privatmolkerei, 9% an eine Erzeugergemeinschaft, 3% an einen Direktvermarkter und 2% an sonstige. Weniger als 5% beliefern mehr als eine Molkerei.

- 86% der Befragten haben eine Andienungspflicht ihrer gesamten Menge bei voller Abnahmegarantie (Ost 87%, Süd 77%, Nord-West 92%). Somit verwenden nicht nur Genossenschaften das genossenschaftliche Liefermodell.

- Um die Andienungspflicht zu lockern, wären im Schnitt 24% bereit, auf einen Teil der Abnahmegarantie zu verzichten. Die höchste Bereitschaft dazu gibt es im Osten mit 33% (Übersicht 4). Befragte im Süden und Nord-Westen sind mit 45 bzw. 44% gegen eine Aufweichung der Andie-

tion einschränken. Denn die Mehrmengen würden die Wertschöpfung des Unternehmens verwässern.

Bisher klappt das gut: In den letzten drei Jahren lag der Auszahlungspreis von Alsace Lait über dem deutschen und französischen Schnitt (Übersicht 3). Vor allem 2015 und 2016 sind die Mitglieder gut durch die Krise gekommen. Klar ist aber, dass die betriebliche Entwicklung der Erzeuger eingeschränkt ist.

Fazit: Genossenschaften können eine höhere Wertschöpfung erzielen, wenn sie Vermarktung und Milchmengen abstimmen. Dazu ist ein straffes Mengenmanagement nötig. Die Landwirte erhalten dafür überdurchschnittliche Milchpreise. Das Beispiel zeigt aber auch, dass nur die Molkereien Mengen und Lieferbeziehung passgenau gestalten können. Allgemeine staatliche Vorgaben können das nicht. -pl-



Foto: Werkbild

Die Genossenschaftsmolkerei Alsace Lait im Elsaß (Frankreich): Ein striktes Mengenmanagement sichert eine hohe Wertschöpfung.

Schnell gelesen

- Die Genossenschaftsmolkerei Alsace Lait hat keine Andienungspflicht und unbegrenzte Abnahmegarantie, sondern ein striktes Mengenmanagement.
- Die Molkerei legt die Jahresmenge für jedes Mitglied fest. Die Landwirte müssen diese Menge pro Quartal einhalten.
- Liefern die Erzeuger weniger Milch, bekommen sie Zuschläge. Liefern sie mehr, bekommen sie den Spotpreis oder müssen Strafe zahlen.
- Milchmenge und Absatz sind aufeinander abgestimmt. Das bringt höhere Milchpreise.

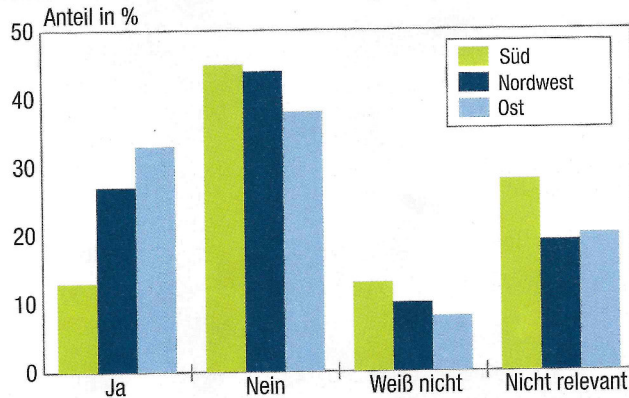
nungspflicht und Abnahmegarantie.
 • 40% wünschen sich kürzere Kündigungsfristen. Einen Molkereiwchsel planen in der Region Ost 36%, in Nord-West 21% und in Süd 14%.

Gewünschte Lieferbeziehung:

- Nord-West: Großen Zuspruch hat das genossenschaftliche Liefermodell mit Andienungs- und Abnahmepflicht, Rückpreis und 24 Monaten Kündigungsfrist. Große Betriebe bevorzugen aber Alternativen.
- Süd: Das genossenschaftliche Liefermodell hat neben anderen Liefermodellen aktuell den größten Rückhalt.
- Ost: Viele Erzeuger bevorzugen alternative Verträge. Das genossenschaftliche Liefermodell hat wenig Rückhalt.
- Für das Vertragselement „feste Menge“ fordern die Teilnehmer Milchspreisaufschläge. Für das Element „Reduzierung der Kündigungsfrist“ würden die Befragten Abschlüsse zulassen.

Fazit: Größere Betriebe bevorzugen in allen Regionen alternative Lieferbeziehungen zum genossenschaftlichen Liefermodell. Allerdings sind sie in der

Übers. 4: Würden Sie auf die Abnahmegarantie verzichten?



„Wären Sie bereit, auf einen Teil der Abnahmegarantie zu verzichten, wenn Sie dafür nicht mehr die gesamte Menge an die Molkerei andienen müssten?“

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis der Umfrageergebnisse

Im Osten gibt es die größte Bereitschaft, auf die Abnahmegarantie zu verzichten.

top agrar Grafiken: Driemer

Minderheit. Das dürfte auch auf die Mitgliederversammlungen der Genossenschaften zutreffen. In den demo-

kratischen Entscheidungen setzen sie daher keine grundlegenden Änderungen durch.
 Prof. Dr. Hess

top agrar SHOP



Ratgeber: Kuhställe clever bauen

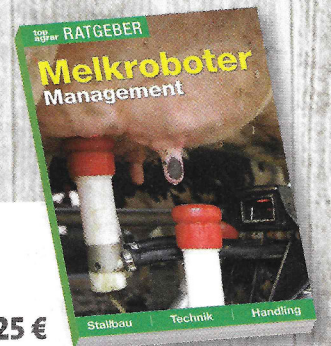
Hier schildern Experten das neueste Wissen zur Planung und zum Bau von Kuhställen sowie die Trends in der Stalleinrichtung. Broschur, 132 Seiten.
 Art.-Nr.: 080295

25 €

Ratgeber: Melkroboter Management

Dieser Ratgeber gibt Betriebsleitern praktische Hilfestellung, damit die Anlage läuft und die Leistung stimmt. Broschur, 116 Seiten.
 Art.-Nr.: 080307

25 €



Ratgeber: Rinderbesamung

Das komplette Wissen rund um die Rinderbesamung auf dem aktuellen Stand. Broschur, 100 Seiten.
 Art.-Nr.: 080424

25 €



Jetzt bestellen...

shop.topagrar.com 02501-8013020 02501-8015855 buchvertrieb@topagrar.com