

# Was die Bauern wirklich wollen

Die Kritik an den bisherigen Liefermodellen zwischen Molkereien und Milcherzeugern hält an. Preisfindung, Vertragslaufzeit, Kündigungsfrist, Andienung und Abnahme – welche Inhalte sich Landwirte künftig für ihre Lieferverträge wünschen, hat eine Umfrage ergeben.

Die Milchpreiskrise 2015 und 2016 hat erneut die Frage aufgeworfen, ob im deutschen Milchsektor strukturelle Veränderungen notwendig sind. Dabei sind auch die Lieferbeziehungen zwischen Landwirten und Molkereien immer wieder ein Thema. Es ist jedoch nicht auf Anhieb klar, warum die Gestaltung der Lieferbeziehungen einen Einfluss auf den Milchpreis haben könnte: Grundsätzlich wird die Knappheit des Rohstoffs Milch am Markt nicht durch die Art und Weise berührt, wie sie den Besitzer wechselt. Hingegen kann erwartet werden, dass Unterschiede in den Vertrags- und Liefermodalitäten durch entsprechende Zu- oder Abschläge vergütet werden, wie z.B. für die Liefermenge oder die Vertragslaufzeit. Aber diese sollten vom eigentlichen Wert der Milch am Markt unabhängig sein.

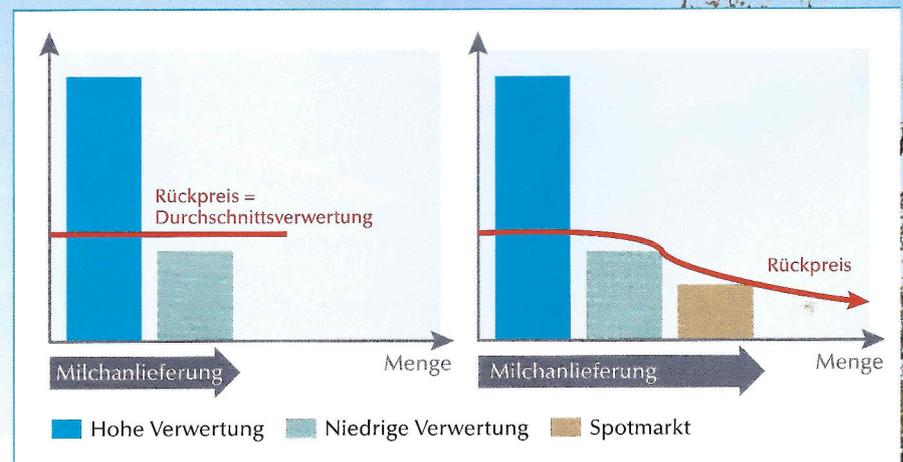
**Andienungs- und Abnahmepflicht.** Bei den üblichen Lieferbeziehungen für Milch ist die Situation im genossenschaftlich geprägten deutschsprachigen Raum jedoch komplexer, was vor allem an der weithin praktizierten Andienungs- und Abnahme-

verpflichtung liegt. Diese Regelung wurde in der Vergangenheit eingeführt, damit Erzeuger sich über saisonale Schwankungen der Milchmenge ihrer Kühe keine Gedanken zu machen brauchten und darauf vertrauen konnten, dass ihre gesamte Milch abgenommen wurde. Auf der anderen Seite hat die Genossenschaft über die Andie-

nungspflicht die Gewissheit, den Rohstoff Milch dauerhaft planbar zu erhalten.

Die linke Seite in Grafik 1 veranschaulicht in diesem Zusammenhang den Idealzustand: Die Molkerei hat ein Portfolio aus höheren (z.B. Käse) und niedrigeren Verwertungen (z.B. Milchpulver). Dabei entspricht die verwertbare Milchmenge der Anlieferungsmenge. Der ausgezahlte Milchpreis spiegelt die durchschnittliche Verwertung wider, welche die Molkerei mit der angelieferten Milchmenge erwirtschaftet hat. Dieses Preisfindungssystem auf Basis der rückvergüteten Verwertung (»Rückpreis«) ist in Deutschland am weitesten verbreitet und wird insbesondere von Genossenschaftsmolkereien angewendet. Im Idealfall kann die Molkerei ihren Absatz immer so gestalten, dass die gesamte angelieferte Milchmenge verarbeitet werden kann. Die Andienungspflicht und die Abnahmegarantie war bei vergleichsweise konstanten Kuhbeständen in der Vergangenheit meist kein Problem für die Mengenplanung einer Molkerei. Schließlich schwankt ihre Produktionsmenge meist wesentlich stärker durch Zugang und Kündigung von Landwirten als durch saisonale Effekte in der Produktion.

Grafik 1: Abnahmegarantie, Verwertungsmöglichkeiten und Milchauszahlungspreis



## Übersicht 1: Die Vertragsbestandteile

Vertragselemente	Zufällige Auswahl je eines Elements
Milchpreis	29 Ct, 31 Ct, 33Ct
Preisfindung	Rückpreis, Referenzpreis, Festpreis
Vertragslaufzeit	unbefristet, 5 Jahre, 2 Jahre
Kündigungsfrist	24 Monate, 12 Monate, 6 Monate
Andienung & Abnahme	Volle Andienung und unbegrenzte Abnahme Feste Vertragsmenge: Übermenge frei handelbar Feste Vertragsmenge: Übermenge wird zum aktuellen Spotmarktpreis vergütet

*In der Befragung konnte sich jeder Landwirt zwischen acht Auswahlsituationen entscheiden, in denen jeweils drei alternative Lieferbeziehungen verglichen wurden.*

**Die großen Wachstumsschritte können den »Rückpreis« drücken.** In den letzten Jahren sind die Milchviehherden einiger Erzeuger stark gewachsen. Auch die Wachstumsschritte sind durch die Abnahmegarantie gedeckt. Dadurch ist aber oftmals die Anlieferungsmenge stärker gestiegen, als die physische Verarbeitungs- bzw. Vermarktungskapazität durch bestehende Verträge hergibt. Und überschüssige Rohmilch wird teilweise über den Spotmarkt weiterverkauft.

Während dies in Zeiten stabiler Spotmarktpreise unproblematisch erscheint und lediglich eine weitere Form der Vermarktung darstellt, ziehen die überschüssigen Mengen in Niedrigpreisphasen die durchschnittliche Verwertung nach unten. Hierdurch leidet der im Schnitt ausgezahlte Preis eventuell stärker als nötig.

**Übermengen begrenzen oder zum Spotmarktpreis vergüten?** Jede Molkeerei käme besser durch Niedrigpreisphasen, wenn sie ihre

Milchmenge an ihre Vermarktungsmöglichkeiten anpassen oder Übermengen nicht zum einheitlichen durchschnittlichen Rückpreis, sondern zum Spotmarktpreis vergüten könnte. Dies würde Niedrigpreisphasen nicht vermeiden, aber könnte dazu führen, dass Betriebe mit großen Wachstumsschritten stärker am Spotmarktrisiko beteiligt werden als diejenigen, die ihre Menge nicht oder kaum ausgeweitet haben.

Die Einführung solcher Regelungen käme jedoch einer Begrenzung der vollständigen Abnahmegarantie gleich, was in einigen Molkereigenossenschaften möglicherweise zu schwierigen internen Diskussionen führt. Kaum ein Erzeuger würde wohl auf die Abnahmegarantie verzichten, ohne hierfür eine Gegenleistung zu erhalten.

**Was Milchviehhalter von alternativen Lieferbeziehungen halten.** Wir haben daher Landwirte in Nordwest-, Süd- und Ostdeutschland befragt, welche Lieferbeziehungen sie eingehen würden, wenn sie die Wahl hätten. Die Befragung erfolgte zwischen September 2016 und Januar 2017, wobei die Mitglieder von Landes-

## Übersicht 2: Beispiele für Alternativen

Alternative 1	Alternative 2	Alternative 3
<b>Ausgangspreis:</b> 29 Ct	<b>Ausgangspreis:</b> 33 Ct	<b>Ausgangspreis:</b> 31 t
<b>Preisfindung:</b> Referenzpreis	<b>Preisfindung:</b> Festpreis	<b>Preisfindung:</b> Rückpreis
<b>Vertragsdauer:</b> 2 Jahre	<b>Vertragsdauer:</b> 2 Jahre	<b>Vertragsdauer:</b> unbefristet
<b>Kündigungsfrist:</b> 24 Monate	<b>Kündigungsfrist:</b> 6 Monate	<b>Kündigungsfrist:</b> 24 Monate
<b>Andienung &amp; Abnahme:</b> feste Vertragsmenge; Übermenge wird zum Spotmarktpreis vergütet	<b>Andienung &amp; Abnahme:</b> feste Vertragsmenge; Übermenge ist frei handelbar	<b>Andienung &amp; Abnahme:</b> volle Andienungsfrist und unbegrenzte Abnahmegarantie

kontrollverbänden gebeten wurden, einen Onlinefragebogen auszufüllen.

Als Teil der Befragung wurden jedem Befragten acht Auswahlsituationen vorgelegt, in denen jeweils drei alternative Lieferbeziehungen zu vergleichen und davon jeweils eine auszuwählen waren (Übersichten 1 und 2). Insgesamt wurden von jedem Befragten acht Lieferbeziehungen aus 24 Alternativen ausgewählt. In jedem der acht Auswahlsets à drei Alternativen bildete eine Alternative die vollständige Andienungspflicht bei vollständiger Abnahmegarantie und Entlohnung durch Rückpreis, unbegrenzter Laufzeit und 24 Monaten Kündigungsfrist seitens des Landwirts. Diese Lieferbeziehung ist die am weitesten vorherrschende und wird insbesondere – aber nicht nur – von Genossenschaftsmolkereien angewendet. Übersicht 1 zeigt die verschiedenen Vertragsattribute, welche zur Generierung der zufälligen Vertragsalternativen verwendet wurden. Zudem wurde als langjähriger Durchschnittspreis ein zufälliger Milchausgangspreis zwischen 0,29 und 0,33 € netto angesetzt.

Übersicht 2 zeigt ein typisches Auswahl-Set, wie es den Befragten in jedem Fragebogen achtmal vorgelegt wurde. Al-



ternative 1 und Alternative 2 sind dabei stets aus den unterschiedlichen Vertrags-elementen generierte Vertragslösungen. Alternative 3 bildete jeweils die typische genossenschaftliche Lieferbeziehung ab, welche jedoch auch von vielen privaten Molkereien angewendet wird.

**Kleinere Betriebe eher für das genossenschaftliche Liefermodell.** In Grafik 2 ist für die Region Nordwest (Süd, Ost) nun der Anteil angegeben, zu dem das typische genossenschaftliche Liefermodell (das heißt Alternative 3 in der Übersicht 2 auf Seite 85), in der jeweiligen Region aus acht Auswahl-situationen tatsächlich ausgewählt wurde. In Grafik 2 haben beispielsweise 17% der 381 Landwirte aus der Region Nordwest immer das typische genossenschaftliche Liefermodell gewählt. 18% hingegen haben diese Lieferbeziehung nie (also in keiner der acht Auswahl-situationen) den anderen, zufällig generierten Alternativen vorgezogen. Zudem ist in den Grafiken 2, 3 und 4 jeweils der Anteil der produzierten Milchmenge aufgetragen, die eine entsprechende Kategorie der Befragten zum Gesamtmilchaufkommen in der jeweiligen regionalen Stichprobe beiträgt. Grafik 2 zeigt für die Region Nord-West, dass 18% der Betriebe nie das typische genossenschaftliche Liefermodell wählen. Diese Betriebe tragen 22% der Milchmenge in der Stichprobe Nord-West bei, während 17% der Betriebe mit 14% der Milchmenge dieses Liefermodell in jedem Fall gewählt hätten.

Es zeigt sich somit, dass die Betriebe, welche das typische genossenschaftliche Liefermodell nie oder eher selten gewählt haben, im Schnitt der Stichprobe Nord-West (N=381) größer sind als diejenigen Betriebe, die dieses Modell häufig oder immer gewählt haben.

**Im Süden hat das typische genossenschaftliche Modell die Nase vorn.** Im Süden (Grafik 3) wählen 20% der Befragten immer die genossenschaftliche Lieferbeziehung, was von allen Regionen der höchste Anteil ist. Diese Befragten tragen aber nur 14% der Milchmenge zur Gesamtmilchmenge der Stichprobe Süd bei. Der Anteil der Befragten, die niemals das genossenschaftliche Liefermodell gewählt haben, liegt aber bei nur 12%. Abgesehen von der Gruppe derjenigen, die in der Region Süd immer (8/8) das typische genossenschaftliche Liefermodell gewählt haben, zeigt sich für diese Region ansonsten am ehesten eine gleichmäßige, das heißt weitgehend zufällige Verteilung der gewählten Vertragsalternativen.

Die Ergebnisse legen nahe, dass das typische genossenschaftliche Liefermodell insbesondere für die kleineren Erzeuger Süddeutschlands ein attraktives Modell darstellt. Anders als in der Region Nordwest ergibt sich hier keine deutliche Häufung der Auswahlentscheidungen, die dieses Modell nie wählen würden (0/8), und es ergibt sich auch kein Hinweis darauf, dass diese Betriebe innerhalb der südlichen Stichprobe überproportional zum Milchaufkommen beitragen.

### Welches Lieferbeziehungs-Modell wünschen sich die Milchbauern?

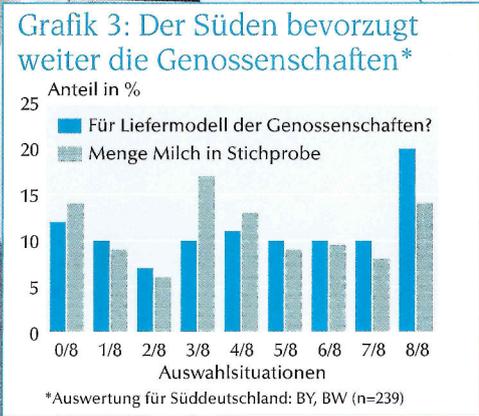
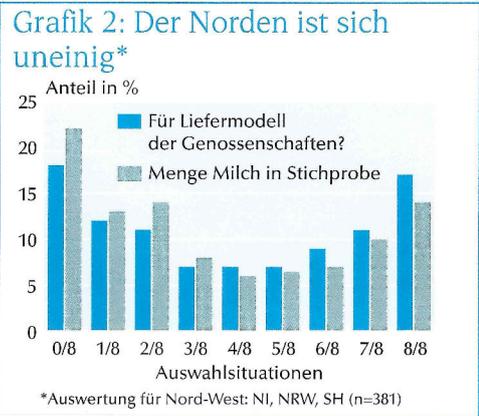


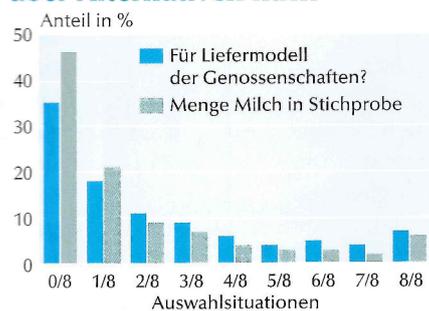
Foto: Fuchs

**Die ostdeutschen Milchviehhalter sind am aufgeschlossensten für alternative Lieferbeziehungen.** Grafik 4 zeigt hingegen für die Region Ost, dass hier offenbar eine starke Präferenz für andere Lieferbeziehungen als das typische genossenschaftliche Modell besteht. Ostdeutsche Milchlieferanten würden bei bestehenden Wahlmöglichkeiten somit nur selten das typische genossenschaftliche Liefermodell wählen. Und auch hier zeigt sich, dass dies gemessen am Milchaufkommen eher die kleineren Betriebe innerhalb der Stichprobe wären, während diejenigen, die nie oder nur einmal das typische genossenschaftliche Liefermodell gewählt haben,

überproportional viel Milch zur Milchmenge der Stichprobe Ost beitragen.

**Wer würde sich tendenziell für eine Lieferbeziehung mit Mengenbegrenzung entscheiden?** Unter den acht Auswahl-situationen waren dies die Vertragsalternativen, bei denen die Optionen »feste Menge, Übermenge zu Spotmarkt« und »feste Menge, Übermenge zur freien Vermarktung« vorkam. Vor allem kleinere Betriebe (gemessen an der produzierten Milchmenge in kg), welche Mitglied in einer Genossenschaft sind, entschieden sich gegen Alternativen mit Mengenregelungen, während größere und größte Betriebe, die keiner Genossenschaft angehören, zu einem höheren Anteil Vertragsalternativen mit fester Mengenbegrenzung wählen würden, selbst wenn das genossenschaftliche Liefermodell als Alternative bereitsteht.

**Grafik 4: Im Osten denken viele über Alternativen nach\***



\*Auswertung für Ostdeutschland: MV, SN, ST (n=162)

Die Grafiken zeigen, wie viele Landwirte sich in der Befragung (Alternative 3 in der Übersicht 2 auf Seite 85)

für oder gegen eine Fortsetzung des typischen genossenschaftlichen Liefermodells entschieden haben. Grafik 2 zeigt z. B., dass 17 % der 381 befragten Landwirte aus der Region Nordwest immer das genossenschaftliche Liefermodell wählten. 18 % der Befragten haben diese Lieferbeziehung nie (also in keiner der acht Auswahl-situationen) den anderen, zufällig generierten Alternativen vorgezogen.

Außerdem ist in den Grafiken 2, 3 und 4 jeweils der Anteil der produzierten Milchmenge dargestellt. In Grafik 2 wird z. B. deutlich, dass in der Region Nordwest die Betriebe, die nie das Genossenschaftsmodell wählten, 22 % der gesamten Milchmenge erzeugen.

**Wie sieht die Zukunft aus?** Die Andienungs- und Abnahmepflicht ist bisher typisch für die Lieferbeziehungen und führt einerseits dazu, dass Milcherzeuger bei Schwankungen ihrer Produktionsmenge stets mit Abnahme durch die Molkerei rechnen können. Andererseits ermöglicht diese Regelung schnell wachsenden Betrieben, ihre Anlieferungsmenge ohne Absprache mit der Molkerei auch dann zu steigern, wenn molkereiseitig hierfür dauerhaft lediglich ein Weiterverkauf auf dem Spotmarkt als Verwertungsmöglichkeit besteht.

Es verwundert daher nicht, dass die Befragungsergebnisse in allen untersuchten Regionen darauf hindeuten, dass das aktuell weithin vorherrschende Liefermodell mit unbegrenzter Andienungs- und Abnahmegarantie insbesondere für kleinere und mittelgroße Landwirte das attraktivste ist. Je nach Mitgliederstruktur einer Genossenschaftsmolkerei dürfte dieses Liefermodell daher in Mitgliederversammlungen vielerorts weiterhin mehrheitsfähig sein.

Dabei sollte jedoch nicht außer Acht gelassen werden, dass bestimmte Erzeuger dieses Modell entweder ablehnen oder je nach Ausgestaltung der Lieferbeziehung wahrscheinlich eher ein anderes wählen würden. Diese Erzeuger repräsentieren einen relativ großen Anteil der erzeugten Milch und sind als Lieferanten aus Molkereisicht womöglich langfristig von besonderem Interesse. Im Hinblick auf ein verbessertes Mengenmanagement zwischen Molkereien und Lieferanten scheint diese Gruppe zudem für Lieferbeziehungen mit fester Mengenbegrenzung offen zu sein. Diese Bereitschaft könnte seitens der Molkereivorstände durch das Schaffen von besonderen Anreizen gefördert werden.

**Fazit.** Somit ist die hierzulande typische Lieferbeziehung in Form von Andienungspflicht und Abnahmegarantie weder vollkommen unbegründet, noch kann sie als vollkommen zukunfts-fähig angesehen werden. Eine pragmatische Herangehensweise seitens der Molkereivorstände könnte darin bestehen, ein auf die jeweiligen betrieblichen Gegebenheiten abgestimmtes Nebeneinander unterschiedlicher Lieferbeziehungen zu entwickeln.

Prof. Dr. Sebastian Hess, Julian Petersen,  
Prof. Dr. Uwe Latacz-Lohmann,  
Universität Kiel  
Dr. Gerhard Dorfner, Bayerische Landes-anstalt für Landwirtschaft, München.