

Anhang 1: Befragung der Landwirte (Fragebogen und Häufigkeitsauszählung)

Fragebogen zur Geschäftsbeziehungsqualität zwischen Schweinehalter und Schlachthof

1. Bitte sagen Sie uns zunächst, wer die Auswahl des Schlachthofs für Ihre Mastschweine übernimmt. Bitte geben Sie anschließend Prozentzahlen an. Mehrfachantworten sind möglich.

Vermarktung	Nennungen (Mehrfachantworten möglich)
Ich selbst:	219
Viehhandel:	113
VVG:	38
EZG:	84
Sonstiges:	7

2. Verschaffen Sie sich bitte einen Überblick über die folgenden Angebote der drei Schlachtunternehmen. Bringen Sie diese in eine Reihenfolge, angefangen mit dem besten Angebot.

<p>Karte 1</p>  <p>Basispreis: 1,43 €</p> <p>Klassifizierungsverfahren: FOM (Stechen)</p>	<p>Karte 2</p>  <p>Basispreis: 1,43 €</p> <p>Klassifizierungsverfahren: AutoFOM</p>
<p>Karte 3</p> 	<p>Karte 4</p> 

<p>Basispreis: 1,45 €</p> <p>Klassifizierungsverfahren: FOM (Stechen)</p>	<p>Basispreis: 1,45 €</p> <p>Klassifizierungsverfahren: AutoFOM</p>
<p>Karte 5</p> <p>Basispreis: 1,47 €</p> <p>Klassifizierungsverfahren: AutoFOM</p>	<p>Karte 6</p> <p>Basispreis: 1,47 €</p> <p>Klassifizierungsverfahren: AutoFOM</p>
<p>Karte 7</p> <p>Basispreis: 1,45 €</p> <p>Klassifizierungsverfahren: AutoFOM</p>	<p>Karte 8</p> <p>Basispreis: 1,47 €</p> <p>Klassifizierungsverfahren: FOM (Stechen)</p>
<p>Karte 9</p> <p>Basispreis: 1,43 €</p> <p>Klassifizierungsverfahren: AutoFOM</p>	<p>Karte 10</p> <p>Basispreis: 1,45 €</p> <p>Klassifizierungsverfahren: FOM (Stechen)</p>
<p>Karte 11</p> <p>Basispreis: 1,47 €</p> <p>Klassifizierungsverfahren: FOM (Stechen)</p>	

Teilnutzenwerte der Conjoint-Analyse:

Rang	Schlachthof		Klassifizierung		Preis	
1	Tönnies	0,4032	FOM	0,4364	1,47	2,3918
2	Westfleisch	0,1707	Auto-FOM	-0,4364	1,45	0,0046
3	Bestmeat	-0,5739			1,43	-2,3963

3. An welche Schlachthöfe haben Sie tatsächlich Ihre Schweine in den letzten drei Jahren geliefert? Tragen Sie bitte die Namen ein und beginnen Sie bitte mit Ihrem Hauptschlachthof.

An erster Stelle genannte Schlachthöfe:

Schlachthof	Häufigkeit	Gültige Prozente
Westfleisch	68	19,2
Tönnies/Weidemark	58	16,3
Vion/Bestmeat/NFZ/Hendrix/Moksel	29	8,2
Böseler Goldschmaus	23	6,5
D&S	21	5,9
Steinemann	18	5,1
Tummel	17	4,8
Gausepohl	9	2,5
Edeka Goldswien	8	2,3
größere, selten genannte Schlachtunternehmen	11	3,1
kleinere Schlachthöfe	88	24,8
Metzger	3	0,8
sonstige	2	0,6
Nennungen Gesamt	355	100,0
Fehlend	2	

An zweiter Stelle genannte Schlachthöfe:

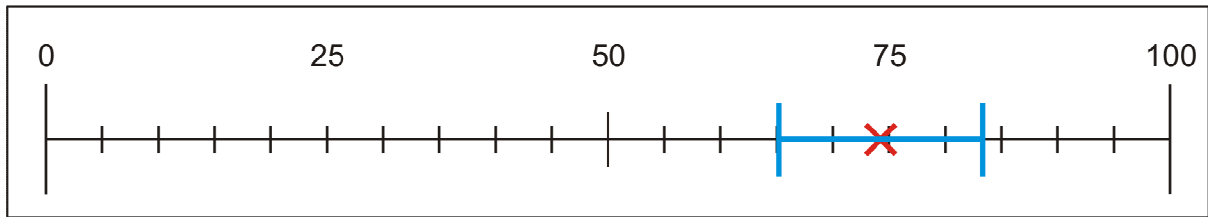
Schlachthof	Häufigkeit	Gültige Prozenze
Westfleisch	37	14,2
Tönnies/Weidemark	54	20,8
Vion/Bestmeat/NFZ/Hendrix/Moksel	26	10,0
Böseler Goldschmaus	2	0,8
D&S	16	6,2
Steinemann	11	4,2
Tummel	5	1,9
Gausepohl	5	1,9
Edeka Goldswien	4	1,5
größere, selten genannte Schlachtunternehmen	6	2,3
kleinere Schlachthöfe	86	33,1
Metzger	1	0,4
sonstige	7	2,7
Nennungen Gesamt	260	100,0
Fehlend	97	

4. Welchen der in Frage 3 genannten Schlachthöfe können Sie aufgrund Ihrer Erfahrung am Besten beurteilen? Bitte notieren Sie die Nummer (siehe Frage 3) dieses Schlachthofs.

Ich kann folgenden Schlachthof am Besten beurteilen: _____

5. Bitte beantworten Sie die folgenden Aussagen immer mit Blick auf den gerade genannten Schlachthof. Setzen Sie bei „_____“ gedanklich immer diesen Schlachthof ein.

Wenn Sie insgesamt Ihre Erfahrung mit dem Schlachthof _____ bewerten, wie zufrieden sind Sie mit der Zusammenarbeit. Die Skala für die Bewertung geht von 0 bis 100. 0 wenn Sie sehr unzufrieden, 100 wenn alles zu Ihrer vollsten Zufriedenheit ist).



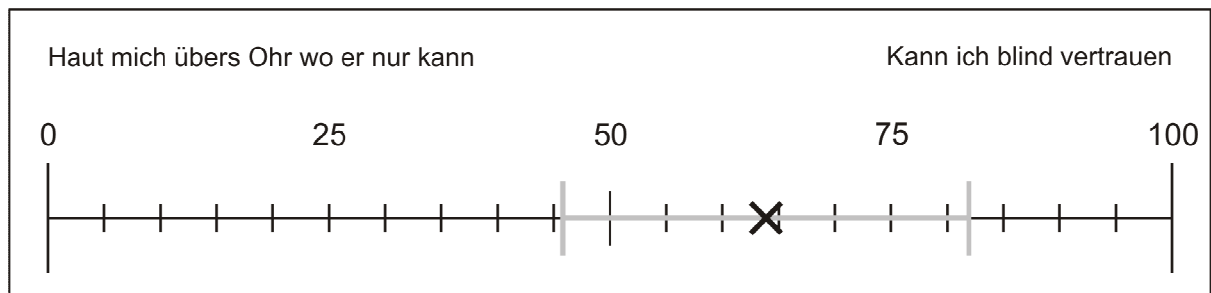
$$\mu = 74,86$$

$$\sigma = 17,070$$

Aussage	Lehne voll und ganz ab	Lehne ab	Lehne eher ab	Teils/teils	Stimme eher zu	Stimme zu	Stimme voll und ganz zu	μ	σ
	-3	-2	-1	0	1	2	3		
Dem Schlachthof _____ kann ich vertrauen.	3 0,9 %	7 2,0 %	20 5,7 %	87 24,9 %	80 22,9 %	129 37,0 %	23 6,6 %	1,04	1,197
_____ gehört zu den besten Unternehmen der Branche.	2 0,6 %	12 3,6 %	21 6,3 %	113 33,8 %	92 27,5 %	79 23,7 %	15 4,5 %	0,73	1,165
Ich kann mich darauf verlassen, dass von _____ landwirtschaftliche Interessen berücksichtigt werden.	14 4,1 %	31 9,0 %	53 15,4 %	114 33,1 %	65 18,9 %	54 15,7 %	13 3,8 %	0,16	1,421
Es kommt vor, dass Absprachen von _____ nicht eingehalten werden.	58 17,6 %	100 30,3 %	65 19,7 %	42 12,7 %	19 5,8 %	38 11,5 %	8 2,4 %	-0,97	1,672
Auch wenn einmal etwas schief geht, halte ich _____ die Treue.	16 4,6 %	34 9,8 %	38 11,0 %	100 28,8 %	75 21,6 %	66 19,0 %	18 5,2 %	0,31	1,507
_____ ist nicht zuverlässig.	74 21,8 %	130 38,3 %	63 18,6 %	34 10,0 %	20 5,9 %	13 3,8 %	5 1,5 %	-1,43	1,413
Ich kann _____ als Schlachthof anderen Landwirten guten Gewissens empfehlen.	6 1,7 %	14 4,1 %	13 3,8 %	86 24,9 %	79 22,9 %	116 33,6 %	31 9,0 %	1,00	1,321
Ich vertraue _____, weil der Schlachthof noch länger mit mir zusammenarbeiten will.	14 4,0 %	20 5,7 %	28 8,0 %	77 22,1 %	81 23,3 %	104 29,9 %	24 6,9 %	0,72	1,486
Ich kann mich auf Absprachen mit _____ verlassen.	3 0,9 %	10 3,0 %	10 3,0 %	40 12,0 %	90 26,9 %	144 43,1 %	37 11,1 %	1,35	1,188
Ich vertraue den Amtstierärzten bei _____.	23 6,6 %	21 6,1 %	35 10,1 %	102 29,4 %	80 23,1 %	72 20,7 %	14 4,0 %	0,35	1,500
Die Informationen von _____ sind nicht immer glaubwürdig.	28 8,3 %	76 22,4 %	68 20,1 %	72 21,2 %	52 15,3 %	38 11,2 %	5 1,5 %	-0,47	1,535

Aus langjähriger Erfahrung weiß ich, dass ich _____ vertrauen kann.	5	14	20	87	94	101	22	0,87	1,275
	1,5%	4,1 %	5,8 %	25,4 %	27,4 %	29,4 %	6,4 %		
Mit der Zusammenarbeit mit _____ bin ich insgesamt zufrieden.	2	5	11	46	91	164	25	1,36	1,062
	0,6 %	1,5 %	3,2 %	13,4 %	26,5 %	47,7 %	7,3 %		
Die Mitarbeiter von _____ sind vertrauenswürdig.	5	7	11	82	87	86	16	0,91	1,192
	1,7 %	2,4 %	3,7 %	27,9 %	29,6 %	29,3 %	5,4 %		
Ich fühle mich _____ verbunden.	39	69	53	79	44	52	10	-0,38	1,680
	11,3 %	19,9 %	15,3 %	22,8 %	12,7 %	15,0 %	2,9 %		
Ich würde anderen Landwirten raten Lieferant von _____ zu werden.	11	22	26	139	75	56	11	0,34	1,298
	3,2 %	6,5 %	7,6 %	40,9 %	22,1 %	16,5 %	3,2 %		

Hier wiederum eine Skala, bei der Sie Ihr Vertrauen zu _____ noch einmal anders bestimmen können. Bitte kreuzen Sie bei einem der vertikalen Striche an. Die Mitte ist eine neutrale Position.



μ : 64,2

σ : 18,725

6. Im Folgenden sehen Sie 5 große Schlachthöfe aufgelistet. Den Schlachthof, den Sie am liebsten beliefern würden, kennzeichnen Sie mit einer 1, den nächsten mit einer 2, usw.

Schlachthof	Rang aus Befragung	μ	σ
Tönnies	1	2,06	1,093
Westfleisch	2	2,09	1,151
Bestmeat	3	3,38	1,278
D&S	4	3,53	1,305
Südfleisch	5	3,79	1,215

7. Hier finden Sie Aussagen zu einigen kritischen Bereichen in Ihrer Beziehung zum Schlachthof. Bitte bewerten Sie auch diese.

Wenn Sie die Wahl hätten, für welches Klassifizierungsverfahren würden Sie sich entscheiden? (N=331)

FOM (Stechen)	Auto-FOM	Ist mir egal
64,4 %	28,7 %	6,9 %

Nach welchem Verfahren werden Ihre Schweine zurzeit größtenteils klassifiziert? Bitte kreuzen Sie nur eine Möglichkeit an. (n=342)

FOM (Stechen)	Auto-FOM	Festpreis pro kg Schlachtgewicht	Weiß nicht
59,1 %	35,4 %	4,7 %	0,9 %

_____ bietet einen Zugriff per Internet auf meine Schlachtdaten. (n=348)

Ja	Nein	Weiß nicht
35,1 %	37,6 %	27,3 %

Ich nutze diese Möglichkeit ... (n=270)

Immer	Häufig	Manchmal	Selten	Nie
11,5 %	8,9 %	5,9 %	3,0 %	70,7 %

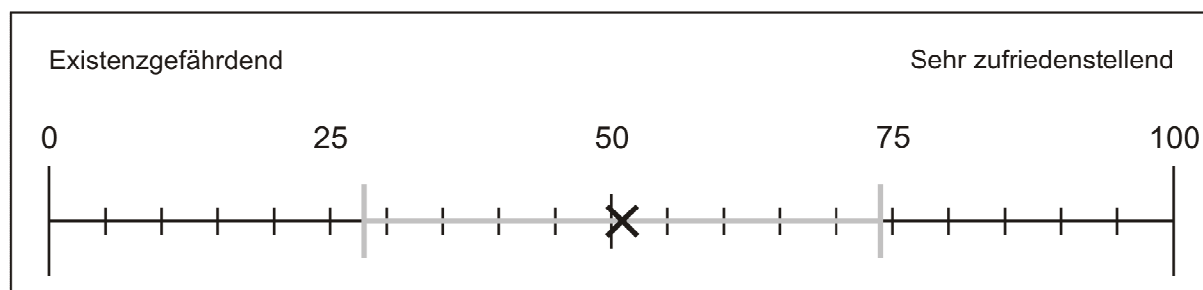
Aussage	Lehne voll und ganz ab	Lehne ab	Lehne eher ab	Teils/teils	Stimme eher zu	Stimme zu	Stimme voll und ganz zu	μ	σ
	-3	-2	-1	0	1	2	3		
Ich kann meine Produktion den Anforderungen der Preismasken schwer anpassen.	11	50	58	90	51	72	14	0,13	1,538
	3,2 %	14,5 %	16,8 %	26,0 %	14,7 %	20,8 %	4,0 %		
Bei _____ verläuft die Klassifizierung auf der Schlachtebene neutral.	9	10	23	61	75	138	32	1,08	1,369
	2,6 %	2,9 %	6,6 %	17,5 %	21,6 %	39,7 %	9,2 %		
Die Preismasken von _____ finde ich gerecht.	18	33	53	126	53	50	11	0,04	1,427
	5,2 %	9,6 %	15,4 %	36,6 %	15,4 %	14,5 %	3,2 %		
Die Klassifizierungsergebnisse von _____ sind nicht nachvollziehbar.	24	106	73	63	34	39	8	-0,64	1,553
	6,9 %	30,5 %	21,0 %	18,2 %	9,8 %	11,2 %	2,3 %		
_____ zahlt einen fairen Preis.	14	23	33	104	83	78	9	0,42	1,393
	4,1 %	6,7 %	9,6 %	30,2 %	24,1 %	22,7 %	2,6 %		
Landwirte und _____ verfolgen verschiedene Ziele, von Zusammenarbeit kann da nicht die Rede sein.	21	66	60	95	48	39	14	-0,25	1,549
	6,1 %	19,2 %	17,5 %	27,7 %	14,0 %	11,4 %	4,1 %		
Änderungen der Preismasken von _____ müssten wesentlich früher bekannt gemacht werden, damit man sich darauf einstellen kann.	4	33	26	50	60	100	71	1,07	1,617
	1,2 %	9,6 %	7,6 %	14,5 %	17,4 %	29,1 %	20,6 %		
_____ geht fair mit mir um.	3	16	21	102	108	79	10	0,69	1,172
	0,9 %	4,7 %	6,2 %	30,1 %	31,9 %	23,3 %	2,9 %		
Die Preismasken von _____ wechseln zu häufig.	31	103	81	51	38	32	6	-0,76	1,526
	9,1 %	30,1 %	23,7 %	14,9 %	11,1 %	9,4 %	1,8 %		
Landwirt und _____ ziehen an einem Strang.	19	41	65	119	64	37	2	-0,17	1,338
	5,5 %	11,8 %	18,7 %	34,3 %	18,4 %	10,7 %	0,6 %		
Die Preismasken von _____ sind nicht nachvollziehbar.	24	106	86	60	39	24	3	-0,80	1,400
	7,0 %	31,0 %	25,1 %	17,5 %	11,4 %	7,0 %	0,9 %		
Ich habe keine rentable Alternative zu _____.	52	108	43	47	29	50	19	-0,66	1,854
	14,9 %	31,0 %	12,4 %	13,5 %	8,3 %	14,4 %	5,5 %		

Ich vertraue _____ bei der Klassifizierung.	9	35	27	88	85	91	13	0,52	1,439
	2,6 %	10,1 %	7,8 %	25,3 %	24,4 %	26,1 %	3,7 %		
Die Abzüge, die _____ tätigt, sind ungerecht.	13	61	69	92	53	40	18	-0,12	1,522
	3,8 %	17,6 %	19,9 %	26,6 %	15,3 %	11,6 %	5,2 %		
Ich weiß, dass meine Qualität von _____ honoriert wird.	6	17	35	85	100	87	17	0,69	1,311
	1,7 %	4,9 %	10,1 %	24,5 %	28,8 %	25,1 %	4,9 %		

8. Im Folgenden geht es unter anderem um Ihre Zufriedenheit mit dem Preis. Bitte bewerten Sie die Aussagen.

Aussage	Ganz und gar unzufrieden	Unzufrieden	Eher unzufrieden	Teils/Teils	Eher zufrieden	Zufrieden	Ganz und gar zufrieden	μ	σ
	-3	-2	-1	0	1	2	3		
Mit dem Auszahlungspreis von _____ bin ich ...	3	17	41	74	111	93	7	0,68	1,232
	0,9 %	4,9 %	11,8 %	21,4 %	32,1 %	26,9 %	2,0 %		
Im Vergleich zu anderen Schlachttunternehmen bin ich mit dem Preis von _____ ...	2	8	18	66	106	126	19	0,68	1,133
	0,6 %	2,3 %	5,2 %	19,1 %	30,7 %	36,5 %	5,5 %		
Im Vergleich zu anderen Betriebszweigen bin ich mit den Preisen auf dem Schweinemarkt im Rückblick auf die letzten 5 Jahre ...	21	68	75	53	75	53	3	-0,24	1,546
	6,0 %	19,5 %	21,6 %	15,2 %	21,6 %	15,2 %	0,9 %		

Wenn Sie über den Schweinepreis nachdenken, den Ihre Schlachtereier _____ Ihnen in den letzten 5 Jahren ausgezahlt hat, wie würden Sie Ihre Zufriedenheit mit dem Preis ausdrücken? Berücksichtigen Sie bitte, dass Sie hier sehr genau ankreuzen können.



Aussage	Lehne voll und ganz ab	Lehne ab	Lehne eher ab	Teils/teils	Stimme eher zu	Stimme zu	Stimme voll und ganz zu	μ	σ
	-3	-2	-1	0	1	2	3		
_____ sitzt am längeren Hebel und nutzt dies aus.	8	27	62	101	64	58	30	0,37	1,475
	2,3 %	7,7 %	17,7 %	28,9 %	18,3 %	16,6 %	8,6 %		
Größere Zulieferer bekommen bei _____ bessere Konditionen (z. B. Mengenboni).	15	23	40	42	66	98	34	0,73	1,647
	4,7 %	7,2 %	12,6 %	13,2 %	20,8 %	30,8 %	10,7 %		
Einen Mehrwochenpreis (bspw. Westfleisch) oder Gleitpreis (bspw. NFZ) finde ich sinnvoll.	46	46	32	57	56	96	18	0,11	1,873
	13,1 %	13,1 %	9,1 %	16,2 %	16,0 %	27,4 %	5,1 %		
_____ ist auf mich als Lieferanten angewiesen.	99	120	57	45	22	6	3	-1,57	1,349
	28,1 %	34,1 %	16,2 %	12,8 %	6,3 %	1,7 %	0,9 %		
Landwirte, die dauerhaft gute Qualität liefern, haben bei _____ bessere Karten.	13	31	34	78	71	105	15	0,55	1,517
	3,7 %	8,9 %	9,8 %	22,5 %	20,5 %	30,3 %	4,3 %		
_____ bemüht sich nicht um Zulieferer mit geringer Tierzahl.	9	52	54	113	32	43	14	-0,08	1,457
	2,8 %	16,4 %	17,0 %	35,6 %	10,1 %	13,6 %	4,4 %		
Preisschwankungen sind mir lieber als stabile, im Schnitt aber niedrigere Preise.	12	47	37	62	63	88	40	0,55	1,697
	3,4 %	13,5 %	10,6 %	17,8 %	18,1 %	25,2 %	11,5 %		
_____ macht mit mir als Landwirt was er will.	22	93	93	73	39	18	10	-0,69	1,419
	6,3 %	26,7 %	26,7 %	21,0 %	11,2 %	5,2 %	2,9 %		
Wenn ich alle Zu- und Abschläge inkl. Jahresboni mit einberechne, zahlt _____ die besseren Preise verglichen mit anderen Schlachtereien.	6	19	42	108	89	56	13	0,43	1,277
	1,8 %	5,7 %	12,6 %	32,4 %	26,7 %	16,8 %	3,9 %		

9. In den folgenden Aussagen geht es u. a. um Ihre Einschätzung des Managements von _____ . Bitte bewerten Sie auch hier die Aussagen.

Aussage	Lehne voll und ganz ab	Lehne ab	Lehne eher ab	Teils/teils	Stimme eher zu	Stimme zu	Stimme voll und ganz zu	μ	σ
	-3	-2	-1	0	1	2	3		
_____ nimmt meine Beanstandungen ernst.	6 1,8 %	23 6,9 %	34 10,2 %	89 26,6 %	89 26,6 %	88 26,3 %	5 1,5 %	0,54	1,305
_____ genießt einen guten Ruf.	5 1,5 %	16 4,7 %	23 6,7 %	85 24,8 %	103 30,0 %	94 27,4 %	17 5,0 %	0,79	1,266
Zu einigen Mitarbeitern von _____ besteht ein gutes, persönliches Verhältnis.	53 16,9 %	69 22,0 %	35 11,1 %	47 15,0 %	32 10,2 %	64 20,4 %	14 4,5 %	-0,41	1,915
Ich halte das Management von _____ für unternehmerisch kompetent.	6 1,8 %	7 2,1 %	15 4,6 %	53 16,1 %	105 31,9 %	122 37,1 %	21 6,4 %	1,11	1,202
Das Image von _____ ist nicht überwältigend.	13 3,8 %	92 27, %	95 27,9 %	65 19,1 %	39 11,4 %	31 9,1 %	6 1,8 %	-0,58	1,415
Ich halte _____ langfristig für erfolgreich.	3 0,9 %	7 2,1 %	17 5,0 %	68 19,9 %	98 28,7 %	133 39,0 %	15 4,4 %	1,08	1,135

10. Bitte bewerten Sie das Management von _____ anhand folgender Merkmale:

Eigenschaft	Trifft voll und ganz zu	Trifft zu	Trifft überwiegend zu	Teils/teils	Trifft überwiegend zu	Trifft zu	Trifft voll und ganz zu	Eigenschaft	μ	σ
	-3	-2	-1	0	1	2	3			
offen	5 1,6 %	48 15,7 %	110 36,1 %	63 20,7 %	53 17,4 %	23 7,5 %	3 1,0 %	verschlossen	0,37	1,253
von oben herab	- -	18 5,9 %	49 16,0 %	79 25,8 %	89 29,1 %	70 22,9 %	1 0,3 %	wie ein Partner	0,48	1,185
unkooperativ	1 0,3 %	14 4,6 %	37 12,1 %	65 21,2 %	113 36,8 %	74 24,1 %	3 1,0 %	kooperativ	0,66	1,151
ehrlich	7 2,3 %	69 22,2 %	85 27,3 %	89 28,6 %	40 12,9 %	17 5,5 %	4 1,3 %	unehrlich	0,51	1,254

unfair	1	9	23	86	108	77	4	fair	0,75	1,065
	0,3 %	2,9 %	7,5 %	27,9 %	35,1 %	25,0 %	1,3 %			
vertrauenswürdig	5	72	114	61	39	16	3	vertrauensunwürdig	0,62	1,216
	1,6 %	23,2 %	36,8 %	19,7 %	12,6 %	5,2 %	1,0 %			
kompetent	7	128	108	37	20	9	1	inkompetent	1,11	1,089
	2,0 %	35,9 %	30,3 %	10,4 %	5,6 %	2,5 %	0,3 %			

11. Hier weitere Aussagen, bitte bewerten Sie auch hier anhand der Skalen.

Aussage	Lehne voll und ganz ab	Lehne ab	Lehne eher ab	Teils/teils	Stimme eher zu	Stimme zu	Stimme voll und ganz zu	μ	σ
	-3	-2	-1	0	1	2	3		
Die Zusammenarbeit mit _____ ist insgesamt gut.	1 0,3 %	6 1,7 %	8 2,3 %	52 14,9 %	110 31,4 %	158 45,1 %	15 4,3 %	1,28	0,994
Änderungen der Preismasken werden von _____ immer gut begründet.	21 6,2 %	59 17,5 %	62 18,3 %	103 30,5 %	56 16,6 %	32 9,5 %	5 1,5 %	-0,32	1,422
Die Geschäftsbeziehung zu _____ ist so gut, dass ich mir keine Gedanken über einen Wechsel machen muss.	20 5,8 %	53 15,3 %	56 16,1 %	97 28,0 %	55 15,9 %	56 16,1 %	10 2,9 %	-0,07	1,535
Das Management von _____ fühlt sich der Landwirtschaft verbunden.	18 5,3 %	32 9,5 %	60 17,8 %	100 29,6 %	79 23,4 %	42 12,4 %	7 2,1 %	0,02	1,399
Ich kann mir eine engere Zusammenarbeit mit _____ gut vorstellen.	15 4,2 %	42 11,9 %	49 13,8 %	100 28,2 %	80 22,6 %	59 16,7 %	9 2,5 %	0,13	1,451
Mein Schlachthof gibt mir oft gute Ratschläge was z. B. Marktanforderungen (Qualität, z. B. Ferkeleinkauf, Mastendgewichte) und meine Produktion angeht.	60 17,0 %	104 29,5 %	64 18,1 %	56 15,9 %	31 8,8 %	32 9,1 %	6 1,7 %	-0,96	1,606
Ich führe häufig Gespräche mit _____.	74 21,1 %	96 27,4 %	57 16,2 %	45 12,8 %	30 8,5 %	43 12,3 %	6 1,7 %	-0,96	1,723
Ich bin an einer stärkeren Kooperation mit _____ nicht interessiert.	20 5,7 %	50 14,3 %	66 18,9 %	79 22,6 %	52 14,9 %	66 18,9 %	16 4,6 %	0,02	1,613

Wenn _____ neue Anforderungen stellt, investiere ich entsprechend.	27	60	82	115	45	22	2	-0,53	1,323
	7,6 %	17,0 %	23,2 %	32,6 %	12,7 %	6,2 %	0,6 %		
_____ nimmt die Landwirte ernst, wenn Probleme auftreten.	13	32	55	96	87	54	2	0,13	1,349
	3,8 %	9,4 %	16,2 %	28,3 %	25,7 %	15,9 %	0,6 %		
Seitens _____ werde ich insgesamt gut beraten.	20	50	68	86	71	40	1	-0,22	1,416
	6,0 %	14,9 %	20,2 %	25,6 %	21,1 %	11,9 %	0,3 %		
Das Management von _____ kennt sich mit der Landwirtschaft bzw. der Schweineproduktion nicht aus.	21	104	82	63	24	31	4	-0,78	1,433
	6,4 %	31,6 %	24,9 %	19,1 %	7,3 %	9,4 %	1,2 %		
Bei Transporten von _____ geht oft etwas schief.	58	151	44	18	7	4	1	-1,77	1,051
	20,5 %	53,4 %	15,5 %	6,4 %	2,5 %	1,4 %	0,4 %		
_____ hat durch den Transport und die Ablieferung negativen Einfluss auf meine Schlachtergebnisse.	39	154	58	20	4	5	1	-1,66	1,009
	13,9 %	54,8 %	20,6 %	7,1 %	1,4 %	1,8 %	0,4 %		
_____ nimmt meine Tiere immer zu dem von mir gewünschten Termin ab.	6	21	22	66	74	115	39	0,99	1,441
	1,7 %	6,1 %	6,4 %	19,2 %	21,6 %	33,5 %	11,4 %		
_____ verfolgt eine Hinhaltstrategie, so dass meine Schweine oft zu lange im Stall stehen und zu fett werden.	80	155	63	28	10	3	2	-1,73	1,110
	23,5 %	45,5 %	18,5 %	8,2 %	2,9 %	0,9 %	0,6 %		
Es kommt häufig vor, dass _____ nicht zum vereinbarten Zahltag zahlt.	110	142	36	19	11	7	4	-1,86	1,267
	33,4 %	43,2 %	10,9 %	5,8 %	3,3 %	2,1 %	1,2 %		
Die Abrechnungen von _____ sind meistens korrekt.	2	9	2	23	60	195	51	1,69	1,058
	0,6 %	2,6 %	0,6 %	6,7 %	17,5 %	57,0 %	14,9 %		
Ich bin bereit, in die Beziehung zu _____ zu investieren (z. B. neue EDV-Technik).	18	46	45	106	63	61	9	0,06	1,497
	5,2 %	13,2 %	12,9 %	30,5 %	18,1 %	17,5 %	2,6 %		

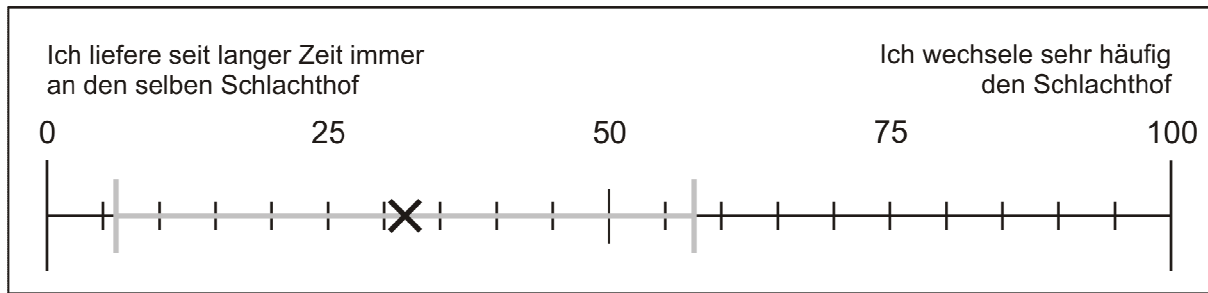
12. Hier kommt nun ein allgemeiner Teil, in dem Sie bei der Bewertung nicht nur Ihren Hauptschlachthof, sondern bitte die gesamte Schlachtbranche bewerten.

Aussage	Lehne voll und ganz ab	Lehne ab	Lehne eher ab	Teils/teils	Stimme eher zu	Stimme zu	Stimme voll und ganz zu	μ	σ
	-3	-2	-1	0	1	2	3		
Die Schlachthöfe sprechen Preise untereinander ab.	1	3	12	34	79	135	93	1,70	1,133
	0,3 %	0,8 %	3,4 %	9,5 %	22,1 %	37,8 %	26,1 %		
Ein Strukturwandel bei den Schlachtunternehmen ist nötig, um ein Gegengewicht zum Lebensmitteleinzelhandel zu bilden.	37	50	46	71	66	70	15	-0,02	1,730
	10,4 %	14,1 %	13,0 %	20,0 %	18,6 %	19,7 %	4,2 %		
Im Grunde genommen haben die Schlachtunternehmen auch keinen besseren Stand als wir Landwirte.	12	43	48	83	91	67	11	0,25	1,469
	3,4 %	12,1 %	13,5 %	23,4 %	25,6 %	18,9 %	3,1 %		
Das Management der Schlachthöfe hat Mitschuld am Preisverfall bei Schweinefleisch.	3	39	53	108	75	63	16	0,31	1,376
	0,8 %	10,9 %	14,8 %	30,3 %	21,0 %	17,6 %	4,5 %		
Wenn die Schlachthöfe besser wirtschaften würden, würde es der Landwirtschaft besser gehen.	12	60	79	98	69	31	6	-0,24	1,358
	3,4 %	16,9 %	22,3 %	27,6 %	19,4 %	8,7 %	1,7 %		

13. Hier finden sich z. B. einige Aussagen, die Ihr Verhalten bei der Wahl des Schlachthofs ausdrücken. Bitte bewerten Sie die Aussagen.

Aussage	Lehne voll und ganz ab	Lehne ab	Lehne eher ab	Teils/teils	Stimme eher zu	Stimme zu	Stimme voll und ganz zu	μ	σ
	-3	-2	-1	0	1	2	3		
Oft wechsele ich kurzfristig den Abnehmer, falls mir die Konditionen zu schlecht werden.	49	113	77	39	26	38	12	-0,88	1,667
	13,8%	31,9%	21,8%	11,0%	7,3%	10,7%	3,4%		
Auf Dauer werde ich mich vertraglich binden müssen, um wirtschaftlich Schweine mästen zu können.	75	85	72	37	36	36	15	-0,88	1,780
	21,1%	23,9%	20,2%	10,4%	10,1%	10,1%	4,2%		
Wenn der Preis stimmt, ist es mir egal, an wen ich liefere.	14	41	53	54	64	87	43	0,53	1,712
	3,9%	11,5%	14,9%	15,2%	18,0%	24,4%	12,1%		
Es ist aus meiner Sicht besser, wenn sich Schlachthof und Landwirte langfristig aneinander binden würden.	36	75	49	83	63	44	6	-0,39	1,603
	10,1%	21,1%	13,8%	23,3%	17,7%	12,4%	1,7%		
Ich habe viele alternative Schlachthöfe, an die ich liefern kann.	10	36	34	58	84	110	25	0,68	1,547
	2,8%	10,1%	9,5%	16,2%	23,5%	30,8%	7,0%		
Ich möchte meine unternehmerische Freiheit nicht durch Verträge aufgeben.	6	21	30	56	49	113	80	1,20	1,577
	1,7%	5,9%	8,5%	15,8%	13,8%	31,8%	22,5%		
Ich wechsele oft den Schlachthof um Preisunterschiede auszunutzen.	42	121	87	63	22	13	6	-1,10	1,356
	11,9%	34,2%	24,6%	17,8%	6,2%	3,7%	1,7%		
Bei der Wahl des Schlachthofs ist für mich die Preismaske wichtiger als der Basis- oder Hauspreis.	3	31	44	149	58	60	8	0,25	1,243
	0,8%	8,8%	12,5%	42,2%	16,4%	17,0%	2,3%		
Vertragsproduktion bringt nur Vorteile für den Schlachthof und den Handel – wir Landwirte haben davon gar nichts.	6	39	46	87	60	71	46	0,56	1,598
	1,7%	11,0%	13,0%	24,5%	16,9%	20,0%	13,0%		
Ich bevorzuge die Zusammenarbeit mit nur einem Schlachthof, wenn er sich als guter Geschäftspartner herausstellt.	4	20	29	42	91	144	25	1,05	1,350
	1,1%	5,6%	8,2%	11,8%	25,6%	40,6%	7,0%		
Bei einer vertraglichen Bindung an einen Schlachthof kann ich sicherer planen.	24	60	76	70	62	55	5	-0,23	1,547
	6,8%	17,0%	21,6%	19,9%	17,6%	15,6%	1,4%		
In meiner Region gibt es verhältnismäßig wenige Vermarktungsalternativen (geringe Auswahl an Abnehmern).	57	135	74	35	23	29	3	-1,19	1,488
	16,0%	37,9%	20,8%	9,8%	6,5%	8,1%	0,8%		

Bitte bewerten Sie Ihr Wechselverhalten. Beachten Sie bitte, dass Sie auch hier sehr genau ankreuzen können.



μ : 32,75

σ : 24,535

14. Hier einige Aussagen zu Ihrem persönlichen Betriebsmanagement. Bewerten Sie bitte auch diese.

Aussage	Lehne voll und ganz ab	Lehne ab	Lehne eher ab	Teils/teils	Stimme eher zu	Stimme zu	Stimme voll und ganz zu	μ	σ
	-3	-2	-1	0	1	2	3		
In die Qualitätsfaktoren meiner Produktion lasse ich mir vom Schlachthof nicht reinreden.	4	59	61	99	63	55	14	0,07	1,446
	1,1%	16,6%	17,2%	27,9%	17,7%	15,5%	3,9%		
Ich bin draußen effektiver als am Schreibtisch.	6	36	64	119	61	60	8	0,14	1,333
	1,7%	10,2%	18,1%	33,6%	17,2%	16,9%	2,3%		
Als Landwirt habe ich nur noch wenige unternehmerische Entscheidungsfreiheiten.	16	78	102	63	55	37	3	-0,47	1,416
	4,5%	22,0%	28,8%	17,8%	15,5%	10,5%	0,8%		
Investitionen sind mir zurzeit zu riskant.	19	92	79	84	40	35	5	-0,55	1,444
	5,4%	26,0%	22,3%	23,7%	11,3%	9,9%	1,4%		
Für andere Landwirte bin ich ein wichtiger Ratgeber in Sachen Schweinemast.	10	34	89	157	39	18	2	-0,30	1,088
	2,9%	9,7%	25,5%	45,0%	11,2%	5,2%	0,6%		
Im Betrieb gehe ich schon einmal ein Risiko ein.	1	9	48	71	126	89	10	0,75	1,150
	0,3%	2,5%	13,6%	20,1%	35,6%	25,1%	2,8%		
Ich bin bereit Qualitätsanforderungen der Schlachthöfe in meiner Produktion zu berücksichtigen.	3	3	3	40	136	160	10	1,32	,907
	0,8%	0,8%	0,8%	11,2%	38,1%	44,8%	2,8%		
Wenn ich die Zeit zurück drehen könnte, würde ich nicht noch einmal Landwirt werden.	93	123	54	34	11	18	21	-1,32	1,711
	26,3%	34,7%	15,3%	9,6%	3,1%	5,1%	5,9%		

Der Betriebsleiter sollte betriebswirtschaftliche Kennzahlen aus dem Stehgreif kennen.	1	2	9	24	75	175	68	1,73	,998
	0,3%	0,6%	2,5%	6,8%	21,2%	49,4%	19,2%		
Für mich ist die Zeit am Schreibtisch genauso sinnvoll wie im Schweinestall.	3	12	21	69	79	130	41	1,15	1,297
	0,8%	3,4%	5,9%	19,4%	22,3%	36,6%	11,5%		
Bei betrieblichen Entscheidungen gehe ich lieber auf "Nummer sicher".	2	5	40	108	96	93	11	0,73	1,135
	0,6%	1,4%	11,3%	30,4%	27,0%	26,2%	3,1%		
Ich versuche möglichst viele Subventionen mitzunehmen.	7	30	44	66	71	97	40	0,73	1,555
	2,0%	8,5%	12,4%	18,6%	20,0%	27,3%	11,3%		
Ich werde von Kollegen oft um Rat gefragt.	6	20	38	179	67	39	4	0,17	1,093
	1,7%	5,7%	10,8%	50,7%	19,0%	11,0%	1,1%		
Ich kenne mich bei verschiedenen agrarpolitischen Förderungsmöglichkeiten gut aus.	6	29	29	123	91	69	7	0,41	1,270
	1,7%	8,2%	8,2%	34,7%	25,7%	19,5%	2,0%		
Die gesetzlichen Auflagen in der Schweinehaltung sind gerechtfertigt.	48	82	93	89	24	16	2	-0,96	1,341
	13,6%	23,2%	26,3%	25,1%	6,8%	4,5%	0,6%		

15. Beantworten Sie bitte folgende Fragen zur Mitgliedschaft. Mehrfachantworten sind möglich.

Ich bin Mitglied in eine/-r/-m	Nennungen (Mehrfachantworten möglich)
kein Mitglied:	161
Genossenschaftlichen Schlachthof:	61
Viehvermarktungsgenossenschaft:	37
Erzeugergemeinschaft (nur Vermarktung)	80
Erzeugergemeinschaft (Vermarktung und Schlachtung)	17
Fehlend	1

16. Wie beurteilen Sie folgende Aussagen zu Erzeugergemeinschaften (EZGen) und Vieh-
vermarktungsgenossenschaften (VVGGen) für Schlachtschweine?

Aussage	Lehne voll und ganz ab	Lehne ab	Lehne eher ab	Teils/ teils	Stimme eher zu	Stimme zu	Stimme voll und ganz zu	μ	σ
	-3	-2	-1	0	1	2	3		
EZGen sind nötig, wenn Marken- oder Qualitätsfleisch produziert werden soll.	3	37	44	48	65	86	15	0,52	1,516
	1,0 %	12,4 %	14,8 %	16,1 %	21,8 %	28,9 %	5,0 %		
EZGen sind sehr wichtig für das Marktgeschehen, da sie Preisempfeh- lungen aussprechen dürfen und für Transparenz sorgen.	2	10	18	49	85	117	18	1,10	1,200
	0,7 %	3,3 %	6,0 %	16,4 %	28,4 %	39,1 %	6,0 %		
EZGen zeichnen sich durch niedrige Beiträge und hohe Leistungen aus.	3	18	46	111	59	37	9	0,24	1,215
	1,1 %	6,4 %	16,3 %	39,2 %	20,8 %	13,1 %	3,2 %		
EZGen schränken meine wirtschaftli- che Freiheit stark ein.	9	84	80	63	31	19	2	-0,69	1,297
	3,1 %	29,2 %	27,8 %	21,9 %	10,8 %	6,6 %	0,7 %		
EZGen sind die beste Form der Zusammenarbeit.	4	27	54	95	51	53	9	0,22	1,345
	1,4 %	9,2 %	18,4 %	32,4 %	17,4 %	18,1 %	3,1 %		
Die Gründung von EZGen soll weiterhin staatlich gefördert werden.	18	37	47	60	51	53	23	0,18	1,685
	6,2 %	12,8 %	16,3 %	20,8 %	17,6 %	18,3 %	8,0 %		
EZGen sind in der Lage, das Angebot zu bündeln und dadurch bessere Konditionen für ihre Mitglieder zu erwirken.	4	11	12	55	87	96	30	1,09	1,277
	1,4 %	3,7 %	4,1 %	18,6 %	29,5 %	32,5 %	10,2 %		
EZGen sind sehr gut für kleinere Betriebe geeignet.	0	8	15	49	74	117	29	1,25	1,167
	0,0 %	2,7 %	5,1 %	16,8 %	25,3 %	40,1 %	9,9 %		
EZGen bieten ein umfangreiches Angebot für ihre Mitglieder.	1	6	16	80	99	77	8	0,86	1,053
	0,3 %	2,1 %	5,6 %	27,9 %	34,5 %	26,8 %	2,8 %		
EZGen sind nötig, um zukünftigen Marktanforderungen gerecht zu werden.	4	14	40	82	70	69	14	0,58	1,316
	1,4 %	4,8 %	13,7 %	28,0 %	23,9 %	23,5 %	4,8 %		

VVGen sind in der Lage, das Angebot zu bündeln und dadurch bessere Konditionen für ihre Mitglieder zu erwirken.	3	11	8	70	83	60	7	0,76	1,159
	1,2 %	4,5 %	3,3 %	28,9 %	34,3 %	24,8 %	2,9 %		
VVGen sind sehr gut für kleinere Betriebe geeignet.	1	6	12	65	73	78	6	0,91	1,086
	0,4 %	2,5 %	5,0 %	27,0 %	30,3 %	32,4 %	2,5 %		
VVGen bieten ein umfangreiches Angebot für ihre Mitglieder.	0	13	24	96	57	43	1	0,41	1,086
	0,0 %	5,6 %	10,3 %	41,0 %	24,4 %	18,4 %	0,4 %		
VVGen sind nötig, um zukünftigen Marktanforderungen gerecht zu werden.	4	15	43	82	58	37	1	0,21	1,199
	1,7 %	6,3 %	17,9 %	34,2 %	24,2 %	15,4 %	0,4 %		
VVGen schränken meine wirtschaftliche Freiheit stark ein.	10	64	71	58	25	8	2	-0,76	1,220
	4,2 %	26,9 %	29,8 %	24,4 %	10,5 %	3,4 %	0,8 %		
VVGen sind die beste Form der Zusammenarbeit.	5	34	62	92	31	14	0	-0,36	1,123
	2,1 %	14,3 %	26,1 %	38,7 %	13,0 %	5,9 %	0,0 %		

17. Gabelung: Falls Sie kein Mitglied einer EZG bzw. VVG sind, dann fahren Sie bitte mit Frageblock „20)“ fort. In wie weit hat sich die EZG bzw. VVG in folgenden Punkten bewährt?

Aussage	Lehne voll und ganz ab	Lehne ab	Lehne eher ab	Teils/teils	Stimme eher zu	Stimme zu	Stimme voll und ganz zu	μ	σ
	-3	-2	-1	0	1	2	3		
Bessere Kenntnis der Betriebsdaten.	5	11	14	27	31	57	14	0,86	1,534
	3,1 %	6,9 %	8,8 %	17,0 %	19,5 %	35,8 %	8,8 %		
Höhere Verkaufserlöse.	2	6	11	34	42	48	13	0,95	1,304
	1,3 %	3,8 %	7,1 %	21,8 %	26,9 %	30,8 %	8,3 %		
Steigerung der Mastleistung.	9	18	21	37	27	35	10	0,27	1,639
	5,7 %	11,5 %	13,4 %	23,6 %	17,2 %	22,3 %	6,4 %		
Günstiger Betriebsmitteleinkauf.	8	25	35	26	16	34	5	-0,07	1,651
	5,4 %	16,8 %	23,5 %	17,4 %	10,7 %	22,8 %	3,4 %		

Höherer Deckungsbeitrag in der Schweinemast.	2	7	9	40	42	49	8	0,86	1,263
	1,3 %	4,5 %	5,7 %	25,5 %	26,8 %	31,2 %	5,1 %		
Preissicherheit in der Schweinevermarktung.	2	11	9	32	45	47	9	0,83	1,343
	1,3 %	7,1 %	5,8 %	20,6 %	29,0 %	30,3 %	5,8 %		
Bessere Verhandlungsposition gegenüber Schlachtunternehmen.	0	6	6	21	33	61	28	1,43	1,258
	0,0 %	3,9 %	3,9 %	13,5 %	21,3 %	39,4 %	18,1 %		
Vielfältiges Leistungsangebot.	4	7	13	39	51	38	4	0,64	1,275
	2,6 %	4,5 %	8,3 %	25,0 %	32,7 %	24,4 %	2,6 %		
Die EZG / VVG hat sich als bester Weg der Vermarktung bewährt.	2	6	7	33	31	59	15	1,10	1,319
	1,3 %	3,9 %	4,6 %	21,6 %	20,3 %	38,6 %	9,8 %		
Schutz vor Zahlungsausfall.	0	4	7	9	22	61	50	1,82	1,231
	0,0 %	2,6 %	4,6 %	5,9 %	14,4 %	39,9 %	32,7 %		

18. Welche Leistungen erbringt die EZG / VVG für Sie und wie zufrieden sind Sie mit diesen Leistungen? Beachten Sie, dass in der Skala diesmal auch die Option „Nicht erbracht“ wählbar ist.

Aussage	Ganz und gar unzufrieden	Unzufrieden	Eher unzufrieden	Teils/teils	Eher zufrieden	Zufrieden	Ganz und gar zufrieden	μ	σ	Nicht erbracht
	-3	-2	-1	0	1	2	3			
Die EZG / VVG zahlt eine Verzinsung für das eingebrachte Geschäftsguthaben.	2	4	3	12	14	27	11	1,15	1,497	77
	2,7 %	5,5 %	4,1 %	16,4 %	19,2 %	37,0 %	15,1 %			
Die EZG / VVG zahlt einen Bonus auf Schweine mit entsprechenden Qualitäten.	0	2	6	12	11	31	12	1,34	1,306	81
	0,0 %	2,7 %	8,1 %	16,2 %	14,9 %	41,9 %	16,2 %			
Die EZG / VVG verhandelt mit den Schlachthöfen.	0	3	0	14	29	73	16	1,61	0,978	17
	0,0 %	2,2 %	0,0 %	10,4 %	21,5 %	54,1 %	11,9 %			
Die EZG / VVG organisiert den Transport der Tiere.	0	0	2	3	7	75	50	2,23	0,767	14
	0,0 %	0,0 %	1,5 %	2,2 %	5,1 %	54,7 %	36,5 %			
Die EZG / VVG führt den Transport der Tiere mit eigenem Fuhrpark durch.	1	0	0	8	3	51	40	2,16	0,978	45
	1,0 %	0,0 %	0,0 %	7,8 %	2,9 %	49,5 %	38,8 %			

Die EZG / VVG überwacht die Schlachtung.	0	1	6	15	18	58	24	1,62	1,131	30
	0,0 %	0,8 %	4,9 %	12,3 %	14,8 %	47,5 %	19,7 %			
Die EZG / VVG kontrolliert die Abrechnungen.	0	0	2	17	22	70	28	1,76	0,962	10
	0,0 %	0,0 %	1,4 %	12,2 %	15,8 %	50,4 %	20,1 %			
Die EZG / VVG erstellt betriebswirtschaftliche Analysen.	0	5	5	14	18	43	19	1,40	1,326	49
	0,0 %	4,8 %	4,8 %	13,5 %	17,3 %	41,3 %	18,3 %			
Die EZG / VVG erschließt neue Absatzwege.	0	5	4	31	25	54	11	1,17	1,202	21
	0,0 %	3,8 %	3,1 %	23,8 %	19,2 %	41,5 %	8,5 %			
Die EZG / VVG erarbeitet Vorschläge, um die Rentabilität der Schweinemast zu verbessern.	0	4	3	26	19	52	15	1,32	1,214	35
	0,0 %	3,4 %	2,5 %	21,8 %	16,0 %	43,7 %	12,6 %			
Die EZG / VVG kauft gebündelt Produktionsmittel ein.	0	10	7	16	5	24	15	0,92	1,692	75
	0,0 %	13,0 %	9,1 %	20,8 %	6,5 %	31,2 %	19,5 %			
Die EZG / VVG organisiert den Ferkelbezug.	2	2	4	19	15	53	26	1,53	1,317	27
	1,7 %	1,7 %	3,3 %	15,7 %	12,4 %	43,8 %	21,5 %			
Die EZG / VVG passt die Erzeugungsregeln ständig den Erfordernissen an.	0	1	3	29	27	60	10	1,32	1,028	15
	0,0 %	0,8 %	2,3 %	22,3 %	20,8 %	46,2 %	7,7 %			
Die EZG / VVG betreibt einen eigenen Schlachthof.	1	2	2	2	2	11	5	1,20	1,756	126
	4,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %	44,0 %	20,0 %			
Die EZG / VVG unterstützt die QS-Zertifizierung.	1	0	0	10	12	76	42	2,04	0,921	11
	0,7 %	0,0 %	0,0 %	7,1 %	8,5 %	53,9 %	29,8 %			

19. Hier im Abschluss dieses Teils noch zwei Fragen zu Erzeugergemeinschaften bzw. Viehgenossenschaften:

Wie schätzen Sie die Erzeugergemeinschaft / Viehvermarktungsgenossenschaft als Vermarktungsweg für die Zukunft ein?

Sehr schlecht geeignet	Schlecht geeignet	Eher schlecht geeignet	Mittel	Eher gut geeignet	Gut geeignet	Sehr gut geeignet
0	0	4	11	34	81	30
0,0 %	0,0 %	2,5 %	6,9 %	21,3 %	50,6 %	18,8 %

Würden Sie sich aus heutiger Sicht wieder für die Mitgliedschaft in einer Erzeugergemeinschaft / Viehvermarktungsgenossenschaft entscheiden?

Nein, auf keinen Fall	Nein	Eher nicht	Ungewiss	Eher schon	Ja	Ja, auf jeden Fall
0	2	2	15	26	67	46
0,0 %	1,3 %	1,3 %	9,5 %	16,5 %	42,4 %	29,1 %

20. Sollten Sie kein oder nicht mehr Mitglied einer EZG bzw. VVG sein, dann beantworten Sie bitte, warum Sie es noch nicht bzw. nicht mehr sind. Ansonsten bitte zu Frage 21 springen.

Ich war einmal Mitglied in einer EZG.

Ja	Nein	Fehlend
35	163	159

Ich war einmal Mitglied in einer VVG.

Ja	Nein	Fehlend
13	171	173

Aussage	Lehne voll und ganz ab	Lehne ab	Lehne eher ab	Teils/teils	Stimme eher zu	Stimme zu	Stimme voll und ganz zu	μ	σ
	-3	-2	-1	0	1	2	3		
Ich habe noch nicht ernsthaft über eine Mitgliedschaft nachgedacht.	11 6,0 %	29 15,9 %	14 7,7 %	20 11,0 %	29 15,9 %	63 34,6 %	16 8,8 %	0,54	1,823
Der wirtschaftliche Vorteil wäre zu gering.	1 0,6 %	3 1,7 %	17 9,5 %	42 23,5 %	49 27,4 %	59 33,0 %	8 4,5 %	0,92	1,168
Die Beiträge sind zu hoch.	1 0,6 %	6 3,7 %	20 12,4 %	67 41,6 %	35 21,7 %	26 16,1 %	6 3,7 %	0,43	1,161
Ich bin mit den Leistungen nicht zufrieden.	0 0,0 %	13 8,1 %	27 16,8 %	65 40,4 %	28 17,4 %	23 14,3 %	5 3,1 %	0,22	1,214

Ich habe keinen arbeitswirtschaftlichen Vorteil durch eine Mitgliedschaft.	1	7	14	21	54	69	10	1,09	1,228
	0,6 %	4,0 %	8,0 %	11,9 %	30,7 %	39,2 %	5,7 %		
Ich bin mit der Geschäftsführung nicht einverstanden.	2	30	31	54	16	15	6	-0,21	1,381
	1,3 %	19,5 %	20,1 %	35,1 %	10,4 %	9,7 %	3,9 %		
Andere Vermarktungswege sind interessanter.	0	5	8	44	48	59	11	1,03	1,134
	0,0 %	2,9 %	4,6 %	25,1 %	27,4 %	33,7 %	6,3 %		
Mir sind die Vorschriften zu streng.	0	22	37	61	18	16	5	-0,10	1,259
	0,0 %	13,8 %	23,3 %	38,4 %	11,3 %	10,1 %	3,1 %		
Ich erfülle die Anforderungen nicht.	27	71	35	19	3	2	1	-1,57	1,108
	17,1 %	44,9 %	22,2 %	12,0 %	1,9 %	1,3 %	0,6 %		
Es gibt keine EZG / VVG, in der ich Mitglied sein könnte.	34	71	30	19	9	8	1	-1,43	1,364
	19,8 %	41,3 %	17,4 %	11,0 %	5,2 %	4,7 %	0,6 %		
Ich habe kein Vertrauen in die Arbeit der EZG / VVG.	10	46	38	56	11	8	3	-0,72	1,308
	5,8 %	26,7 %	22,1 %	32,6 %	6,4 %	4,7 %	1,7 %		
Ich will die Vermarktung selbst organisieren.	1	6	9	21	43	71	33	1,41	1,277
	0,5 %	3,3 %	4,9 %	11,4 %	23,4 %	38,6 %	17,9 %		

21. Abschlussfragen:

Wie viel ha Fläche bewirtschaften Sie insgesamt?

$$\mu = 93,24$$

$$\sigma = 76,112$$

Wie hoch ist der Pachtanteil in ha?

$$\mu = 46,86$$

$$\sigma = 50,553$$

Anteil Pachtfläche (\emptyset): 50,26 %

Welche Produktionsform haben Sie?

Produktionsform	Häufigkeit	Gültige Prozenze
Reine Schweinemast	254	71,3
Geschlossenes System	97	27,2
Fast ausschließlich Sauen an den Schlachthof	5	1,4

Sind Sie Vertragslandwirt bzw. produzieren Sie unter Vertrag (bspw. "BestSchwein")?

	Häufigkeit	Gültige Prozenze
Ja	61	17,1
Nein	289	81,2
Teilweise	6	1,7

Ich produziere nach dem ...

Produktionsform	Häufigkeit	Gültige Prozenze
Rein-Raus-Verfahren (nur Abteile)	286	80,8
Rein-Raus-Verfahren (gesamter Betrieb)	31	8,8
Kontinuierlichen Nachstallverfahren (kein "Rein-Raus")	37	10,5

Wie viele Mastplätze haben Sie?

$$\mu = 1406,38$$

$$\sigma = 1146,307$$

Wie viele Durchgänge schaffen Sie im Jahr?

$$\mu = 2,633$$

$$\sigma = 0,2593$$

Wie viele Sauenplätze haben Sie?

$$\mu = 196,68$$

$$\sigma = 164,411$$

Antworten gesamt: 101

Zu welchem Erwerbstyp gehört Ihr Betrieb?

	Häufigkeit	Gültige Prozente
Haupterwerb	346	98,0
Nebenerwerb	7	2,0

Haben Sie Fremd-AK auf Ihrem Betrieb beschäftigt? Wenn ja, wie viele?

$$\mu = 1,23$$

$$\sigma = 1,001$$

Antworten gesamt: 101

Wie viel Prozent Ihrer Schweineproduktion vermarkten Sie nicht an den Schlachthof, Viehhandel, Viehvermarktungs-genossenschaft oder Erzeugergemeinschaft, sondern direkt an den:

	Anzahl Landwirte	μ (Prozent d. verm. Schweine)	σ
Metzger:	25 (7,0%)	23,08	24,910
Endverbraucher:	8 (2,2%)	3,25	3,770
Andere Direktvermarkter:	4 (1,1%)	16,00	19,967

Möchten Sie Ihre Mastkapazitäten im kommenden Jahr verändern?

	Häufigkeit	Gültige Prozente
Ja, aufgeben	1	0,3
Ja, vermindern	3	0,8
Ja, Ausweitung geplant	105	29,7
Ja, Ausweitung sicher	53	15,0
Nein, keine Änderung	170	48,0
Darüber habe ich noch nicht nachgedacht	22	6,2

Falls in der vorangegangenen Frage eine sichere Ausweitung angegeben wurde, um wie viele Mastplätze soll erweitert werden?

$$\mu = 727,54$$

$$\sigma = 533,548$$

Antworten gesamt: 95

Welchen Anteil (%) hat die Schweinemast an Ihrem Gesamteinkommen?

$$\mu = 61,34$$

$$\sigma = 23,4$$

Welche Funktion übernehmen Sie im Betrieb?

	Häufigkeit	Gültige Prozente
Betriebsleiter/-in oder Geschäftsführer/-in	301	84,3
Hofnachfolger/-in	44	12,3
Leitung Tierproduktion	5	1,4
Familiäre Hilfskraft	4	1,1

Welche Ausbildung haben Sie abgeschlossen (höchster Abschluss)?

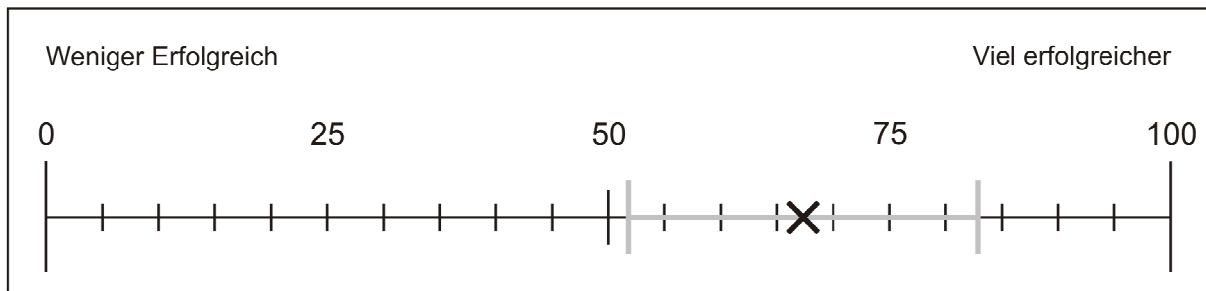
	Häufigkeit	Gültige Prozente
Landwirtschaftliche Lehre	34	9,6
Staatlich geprüfter Landwirt (Wirtschafter)	112	31,6
Fachschule/ staatl. geprüfter Agrarbetriebswirt	44	12,4
Weiterführende landw. Ausbildung (Meister)	110	31,1
Landwirtschaftliches Studium	42	11,9
Keine landwirtschaftliche Ausbildung	2	0,6
Sonstige: _____	10	2,8

Zum Schluss noch zu Ihrem Betriebsergebnis der letzten Jahre. Vergeben Sie Punkte von 0 bis 10 für Ihren betrieblichen Erfolg. Dabei bedeutet 0 = überhaupt nicht erfolgreich bis 10 = außerordentlich erfolgreich.

$$\mu = 6,49$$

$$\sigma = 1,571$$

Und jetzt im Vergleich zu anderen Schweinemästern ist Ihr Betrieb (Bitte wiederum beachten, dass Sie hier ganz genau ankreuzen können):



$$\mu = 67,40$$

$$\sigma = 15,525$$

Geschlecht der Befragten:

Weiblich: 10 (2,8%)

Männlich: 343 (97,2%)

Anhang 2: Befragung der EZG- und VVG-Geschäftsführer

Fragebogen zur telefonischen Befragung zur Situation und Rolle von Erzeugergemeinschaften und Viehvermarktungsgenossenschaften bei der Erzeugung von Schlachtschweinen

EZG/VVG: EZG , VVG Name: _____

EZG / VVG	Nennungen
EZG	17
VVG	19

Region: Weser-Ems , Schleswig-Holstein , Hannover , Westfalen-Lippe ,
Rheinland , Sonstige: _____

Region	Nennungen
Weser-Ems	17
Schleswig-Holstein	1
Hannover	8
Westfalen-Lippe	10
Sonstige	0

Dauer des Interviews:

μ = 31,6 Minuten

Wir versichern Ihnen hiermit, dass Ihre Daten anonym ausgewertet werden und darüber hinaus alle Bestimmungen des Datenschutzes eingehalten werden.

1. Wann wurde die EZG/VVG gegründet?

Gründungsjahr	Nennungen
1903	1
1907	1
1908	1

1915	1
1920	1
1928	1
1933	1
1934	2
1953	1
1954	1
1957	1
1964	1
1969	5
1970	5
1971	1
1975	1
1978	1
1980	1
1982	1
1984	1
1990	3
1991	2
1995	1
1997	1

2. Seit wie vielen Jahren sind Sie Geschäftsführer der EZG/VVG?

$\mu = 13,97$ Jahre

3. Wie viele Mitglieder hatte die EZG/VVG im Jahr 2004 und im Jahr 2001?

Jahr	durchschnittliche Mitgliederzahl
2004	417,17
2001	422,91

4. Wie hoch beläuft sich ca. der Anteil des Umsatzes mit Schlachtschweinen am Gesamtumsatz ihrer EZG/VVG?

$\mu = 69,07$ %

5. Aus welchen Regionen haben Sie im Jahr 2004 ihre Schlachtschweine bezogen (Angaben in Prozent)?

Bezugsregion	Mittelwert
Niedersachsen	75,14 %
Nordrhein-Westfalen	22,90 %
Rest von Deutschland	1,92 %
EU-Staaten	0,04 %

6. In welche Regionen haben Sie im Jahre 2004 ihre Schlachtschweine vermarktet (Angaben in Prozent)?

Vermarktungsregion	Mittelwert
Niedersachsen	62,81 %
Nordrhein-Westfalen	31,86 %
Rest von Deutschland	5,05 %
EU-Staaten	0,28 %

7. Über welche Wege haben Sie im Jahre 2004 ihre Schlachtschweine bezogen (Angaben in Prozent)? Wie geeignet sind die verschiedenen Bezugswege für Ihre Belange und welches Niveau streben Sie in drei Jahren an (Angaben in Prozent)?

Bezugswege	Mittelwert	angestrebtes Niveau
Landwirte frei	44,19	38,59
Landwirte vertraglich gebunden	54,81	60,78
privater Viehhandel	1,00	0,63
Sonstige	0,00	0,00

Bezugswege	sehr gut	gut	eher gut	mittel	eher schlecht	schlecht	sehr schlecht	μ	σ
	1	2	3	4	5	6	7		
Landwirte frei	2	6	7	5	0	2	0	3,05	1,327
	9,1 %	27,3 %	31,8 %	22,7 %	0,00 %	9,1 %	0,00 %		
Landwirte vertraglich gebunden	6	8	5	2	2	0	0	2,29	1,301
	26,1 %	34,8 %	21,7 %	8,7 %	8,7 %	0,0 %	0,0 %		
Privater Viehhandel	0	1	1	1	0	0	0	3,00	1,000
	0,0 %	33,3 %	33,3 %	33,3 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %		

8. Über welche Wege haben Sie im Jahre 2004 ihre Schlachtschweine vermarktet (Angaben in Prozent)? Wie geeignet sind diese verschiedenen Absatzwege für Ihre Belange und welches Niveau streben Sie in drei Jahren an (Angaben in Prozent)?

Vermarktungswege	Mittelwert	angestrebtes Niveau
VVG	8,33	9,09
Viehhandel	5,97	5,61
Schlachtunternehmen	85,69	85,30
Sonstige	0,00	0,00

Vermarktungswege	sehr gut	gut	eher gut	mittel	eher schlecht	schlecht	sehr schlecht	μ	σ
	1	2	3	4	5	6	7		
Viehhandel	0	1	1	2	1	0	0	3,60	1,140
	0,0 %	20,0 %	20,0 %	40,0 %	20,0 %	0,0 %	0,0 %		
Schlachtunternehmen	3	11	8	4	2	0	0	2,68	1,090
	10,7 %	39,3 %	28,6 %	14,3 %	7,1 %	0,0 %	0,0 %		

9. Wie hoch sind die Anforderungen ihres wichtigsten Abnehmers in den nachfolgend genannten Bereichen und welche sind für ihre EZG/VVG am schwierigsten zu erfüllen?

Anforderungen	sehr hoch	hoch	eher hoch	mittel	eher niedrig	niedrig	sehr niedrig	μ	σ
	1	2	3	4	5	6	7		
Dokumentation der Qualität	4	17	7	4	1	0	2	2,69	1,430
	11,4 %	48,6 %	20,0 %	11,4 %	2,9 %	0,0 %	5,7 %		
feste Liefertermine einzuhalten	14	17	2	2	0	0	0	1,77	0,808
	40,0 %	48,6 %	5,7 %	5,7 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %		
Herkunftsnachweis, Einzeltiererkennung	7	9	7	5	1	2	2	2,94	1,731
	21,2 %	27,3 %	21,2 %	15,2 %	3,0 %	6,1 %	6,1 %		
große einheitliche Lieferpartien	5	13	7	4	1	3	1	2,88	1,591
	14,7 %	38,2 %	20,6 %	11,8 %	2,9 %	8,8 %	2,9 %		
gleichbleibende Liefermengen	8	15	7	2	2	0	1	2,40	1,333
	22,9 %	42,9 %	20,0 %	5,7 %	5,7 %	0,0 %	2,9 %		
feste vertragliche Zusammenarbeit	5	7	3	4	4	6	5	3,97	2,125
	14,7 %	20,6 %	8,8 %	11,8 %	11,8 %	17,6 %	14,7 %		
möglichst niedriger Preis	9	6	8	3	1	2	2	2,84	1,809
	29,0 %	19,4 %	25,8 %	9,7 %	3,2 %	6,5 %	6,5 %		
regionale Herkunft der Tiere	2	6	8	5	4	3	7	4,14	1,942
	5,7 %	17,1 %	22,9 %	14,3 %	11,4 %	8,6 %	20,0 %		

Schwierigkeiten bei Erfüllung	sehr hoch	hoch	eher hoch	mittel	eher niedrig	niedrig	sehr niedrig	μ	σ
	1	2	3	4	5	6	7		
Dokumentation der Qualität	0 0,0 %	0 0,0 %	5 14,7 %	4 11,8 %	6 17,6 %	9 26,5 %	10 29,4 %	5,44	1,418
feste Liefertermine einzuhalten	0 0,0 %	3 8,8 %	6 17,6 %	6 17,6 %	3 8,8 %	13 38,2 %	3 8,8 %	4,76	1,558
Herkunftsnachweis, Einzeltiererkennung	0 0,0 %	2 6,5 %	2 6,5 %	0 0,0 %	4 12,9 %	10 32,3 %	13 41,9 %	5,84	1,485
große einheitliche Lieferpartien	1 3,0 %	2 6,1 %	9 27,3 %	10 30,3 %	8 24,2 %	3 9,1 %	0 0,0 %	3,94	1,197
gleichbleibende Liefermengen	1 2,9 %	0 0,0 %	7 20,6 %	7 20,6 %	8 23,5 %	7 20,6 %	4 11,8 %	4,71	1,467
feste vertragliche Zusammenarbeit	0 0,0 %	1 3,1 %	3 9,4 %	7 21,9 %	1 3,1 %	7 21,9 %	13 40,6 %	5,53	1,586
möglichst niedriger Preis	4 13,3 %	5 16,7 %	4 13,3 %	5 16,7 %	2 6,7 %	4 13,3 %	6 20,0 %	4,07	2,132
regionale Herkunft der Tiere	0 0,0 %	0 0,0 %	2 6,1 %	4 12,1 %	0 0,0 %	12 36,4 %	15 45,5 %	6,03	1,237

10. Wie hoch sind die Anforderungen Ihrer EZG/VVG im Schlachtschweineeinkauf und wo gibt es derzeit die größten Schwierigkeiten für die Lieferanten diese zu erfüllen?

Anforderungen	sehr hoch	hoch	eher hoch	mittel	eher niedrig	niedrig	sehr niedrig	μ	σ
	1	2	3	4	5	6	7		
Dokumentation der Qualität	6	13	5	4	1	0	5	3,03	1,946
	17,6 %	38,2 %	14,7 %	11,8 %	2,9 %	0,0 %	14,7 %		
feste Liefertermine einzuhalten	7	19	5	2	0	1	0	2,18	1,029
	20,6 %	55,9 %	14,7 %	5,9 %	0,0 %	2,9 %	0,0 %		
Herkunftsnachweis, Einzeltiererkennung	6	8	6	6	3	1	1	2,97	1,581
	19,4 %	25,8 %	19,4 %	19,4 %	9,7 %	3,2 %	3,2 %		
große einheitliche Lieferpartien	4	8	13	5	1	2	1	3,03	1,425
	11,8 %	23,5 %	38,2 %	14,7 %	2,9 %	5,9 %	2,9 %		
gleichbleibende Liefermengen	5	10	5	9	2	1	2	3,12	1,629
	14,7 %	29,4 %	14,7 %	26,5 %	5,9 %	2,9 %	5,9 %		
feste vertragliche Zusammenarbeit	4	7	3	5	1	7	6	4,12	2,162
	12,1 %	21,2 %	9,1 %	15,2 %	3,0 %	21,2 %	18,2 %		
möglichst niedriger Preis	1	1	4	9	4	7	4	4,70	1,557
	3,3 %	3,3 %	13,3 %	30,0 %	13,3 %	23,3 %	13,3 %		
regionale Herkunft der Tiere	3	9	7	5	2	2	6	3,71	1,993
	8,8 %	26,5 %	20,6 %	14,7 %	5,9 %	5,9 %	17,6 %		

Schwierigkeiten bei Erfüllung	sehr hoch	hoch	eher hoch	mittel	eher niedrig	niedrig	sehr niedrig	μ	σ
	1	2	3	4	5	6	7		
Dokumentation der Qualität	1 3,1 %	1 3,1 %	3 9,4 %	3 9,4 %	8 25,0 %	12 37,5 %	4 12,5 %	5,12	1,476
feste Liefertermine einzuhalten	0 0,0 %	2 6,1 %	7 21,2 %	8 24,2 %	9 27,3 %	5 15,2 %	2 6,1 %	4,42	1,324
Herkunftsnachweis, Einzeltiererkennung	1 3,4 %	1 3,4 %	0 0,0 %	2 6,9 %	2 6,9 %	14 48,3 %	9 31,0 %	5,79	1,449
große einheitliche Lieferpartien	0 0,0 %	3 9,4 %	5 15,6 %	8 25,0 %	11 34,4 %	4 12,5 %	1 3,1 %	4,34	1,260
gleichbleibende Liefermengen	2 6,1 %	3 9,1 %	10 30,3 %	7 21,2 %	4 12,1 %	6 18,2 %	1 3,0 %	3,91	1,548
feste vertragliche Zusammenarbeit	1 3,1 %	1 3,1 %	2 6,3 %	4 12,5 %	1 3,1 %	11 34,4 %	12 37,5 %	5,63	1,641
möglichst niedriger Preis	3 10,3 %	1 3,4 %	3 10,3 %	7 24,1 %	4 13,8 %	5 17,2 %	6 20,7 %	4,62	1,898
regionale Herkunft der Tiere	0 0,0 %	2 6,3 %	2 6,3 %	2 6,3 %	3 9,4 %	11 34,4 %	12 37,5 %	5,72	1,508

11. Welche Leistungen erbringt bzw. plant ihre EZG/VVG für ihre Landwirte?

	zurzeit		geplant	
	ja	nein	ja	nein
Die EZG/VVG zahlt eine Verzinsung für das eingebrachte Geschäftsguthaben	12	24	17	18
Die EZG/VVG zahlt einen Bonus auf Schweine mit entsprechenden Qualitäten	16	20	18	17
Die EZG/VVG verhandelt mit den Schlachthöfen	36	0	35	0

Die EZG/VVG organisiert den Transport der Tiere	36	0	35	0
Die EZG/VVG führt den Transport mit eigenen Fuhrpark durch	24	12	26	9
Die EZG/VVG überwacht die Schlachtungen	27	9	29	6
Die EZG/VVG kontrolliert die Abrechnungen	36	0	35	0
Die EZG/VVG erstellt betriebswirtschaftliche Analysen	26	10	28	7
Die EZG/VVG unterstützt ihre Mitglieder bei Maßnahmen zur Qualitätssicherung (z. B. QS-Zertifizierung)	34	1	34	1
Die EZG/VVG erschließt neue Absatzwege	32	3	31	2
Die EZG/VVG erarbeitet Vorschläge, um die Rentabilität der Schweinemast zu verbessern	27	8	28	7
Die EZG/VVG kauft gebündelt Produktionsmittel ein	12	24	15	20
Die EZG/VVG organisiert den Ferkelbezug	34	2	33	2
Die EZG/VVG passt die Erzeugungsregeln ständig den Erfordernissen an	32	3	31	3
Die EZG/VVG betreibt einen eigenen Schlachthof	3	33	2	33

12. Wo gibt es Ihrer Meinung nach bei der Zusammenarbeit ihrer EZG/VVG mit den Schlachtschweinelieferanten (Landwirte) die größten Schwächen?

Argument	Nennungen
Alle Landwirte unter einen Hut bringen	1
Antizyklisches Verkaufsverhalten gefördert durch das Internet, also schnellere Informationsbeschaffung	1
Dokumentation mangelhaft	1
Einige Mitglieder passen sich den Bedingungen / Verträgen nicht an (Frist bei der Anmeldung von Schweinen)	1
Es wird vor Beginn der Mitgliedschaft alles geklärt, damit es keine Probleme gibt	1
Gibt keine	2
Größe der Partien und Sortierung könnte besser sein	1
Große Partien sind schwer zu bekommen	1
Größtenteils keine	1
In der preislichen Differenzierung zum Mitbewerber	1
Informationsaustausch	1
Keine nennenswerte Schwäche	1

Kontinuierliche Anlieferung	1
Kontinuierliche Lieferung und Mengen	1
Kontinuität schwierig	1
Landwirte lassen sich häufig von Mitbewerbern beeinflussen	1
Landwirte versuchen, den Markt zu beherrschen	1
Oftmals kurzfristige Anmeldung	1
Preisfindung in der Woche	1
Rechtzeitiges Anbieten	1
Schlechte Strukturen	1
Spekulation	1
Verhandeln ständig über den letzten Cent	1
Verladeeinrichtungen schaffen, die einen geringen Zeit- und Personalbedarf erfordern	1
Voranmeldungen	1
Wollen letzten Cent herausholen	1
Zu hohe Schwankungen im Schweineangebot (20-25%)	1
Zu kleine Auszahlungspreise	1
Zu spätes Anmeldeverhalten	1
Zu viele pokern	1
Landwirte - freier Bauer (Einordnung)	1
Neben Geld verschiedene Interessen	1
Führt zu einer Verstärkung des Schweinezyklus	1
Preisschwankungen sind zu groß	1
Geringes Angebot der Landwirte bei Preisschwankungen	1
Die Stückzahlen den Ladekapazitäten der LKW`s anpassen	1
Qualität des Managements bei Landwirten	1
Spannen gering, da nur handeln	1
"Der Preis ist alles was zählt"	1

Liefertreue	1
Zu große Spekulation	1
Gierige Landwirte	1
Keine Antwort	5

13. Wo gibt es Ihrer Meinung nach bei der Zusammenarbeit ihrer EZG/VVG mit den Schlachtschweinelieferanten (Landwirte) die größten Stärken?

Argument	Nennungen
Zugehörigkeitsgefühl	1
Viele Mitglieder sind sehr jung und aufgeschlossen	1
Gegenseitiges Vertrauen	1
Vertrauen	8
Schnell	1
Kontinuierliche Abnahme	1
Bessere Konditionen durch gebündelten Absatz	1
Regionalität	1
Kontinuierliches Angebot	1
Es können kontinuierliche Mengen angeboten werden	1
Sicherheit in der Vermarktung	1
Bekommen ihr Geld schnell	1
Freier Markt	1
System und der Verbund	1
Großes Angebot	1
Stets aktuelle Marktinformation	1
Kurze Wege, guter Standort	1
Angebot bündeln	1
Kurze Wege	2

Kontinuität	1
Lange gute Zusammenarbeit	1
Zahlungsziel 7 Tage	1
Sauberkeit	1
Gleichbleibende Qualitäten	1
Kontinuierliche Lieferungen	1
Finanzielles Risiko gering	1
Große Schlagkraft	1
Kooperation	1
Ansprüche und Forderungen von den Landwirten	1
Pünktlich	1
Enge Zusammenarbeit	1
Produktionssicherheit durch gesicherte Ferkelherkünfte zuzügl. tierärztliche Betreuung	1
Adäquate Preise	1
Korrekte Abwicklung	1
Dienstleistung attraktiv	1
Vernünftige und gute Preise	1
Sicherheit der Zahlungen	1
Bodenständigkeit	1
Langjährige Zusammenarbeit	1
Bündelung mehrerer Partien	1
Beweglichkeit	1
Zuverlässig	1
Gute Anpassung an politischen Vorgaben	1
Sicheres Geld	1
Für die anfallenden Vermarktungskosten bieten wir eine angemessene Gegenleistung	1
Pünktlichkeit und korrekte, verlässliche Abwicklung	1

Keine Antwort	4
---------------	---

14. Wo gibt es Ihrer Meinung nach in der Geschäftsbeziehung ihrer EZG/VVG zu den Schlachtunternehmen die größten Schwächen?

Argument	Nennungen
Wirtschaftlichkeit	1
Kreditversicherungen	1
Zu klein	1
Unehrllich	1
Qualität wird gefordert aber nicht bezahlt	1
Konzentration der Schlachtunternehmen	1
Häufig kurzfristige Absage von Liefermengen	1
Durch zunehmende Konzentration nimmt die Verhandlungsbereitschaft ab	1
Konzentration	1
Wenig Abnehmer im LEH	1
Wenige bis keine	1
Am Markt könnte man mehr herausholen (Gefühl)	1
Hauspreise sind störend	1
Keine Schwächen, da über Händler vermarktet wird	1
Halten sich oft nicht an Abmachungen	1
Keine	1
Die Bonität der meisten Unternehmen ist sehr schlecht	1
Globalisierung und Konzentration der Schlachtunternehmen (dänische Verhältnisse)	1
Interessenslagen unterschiedlich (teuer billig)	1
Preis	1
Keine großen Schwächen	1
Mangelnde Flexibilität	1

Zahlungen dauern zu lange	1
Bei fallendem Markt	1
Im durchsetzten besserer/höherer Preise	1
Es gibt keine kontinuierliche Belieferung (Absatz stockt bzw. Absatz nicht gedeckt)	1
Konzentration in der Branche	1
Oft Nichteinhaltung der zugesagten Lieferungen	1
Keine großen Schwächen	2
Geringer Einfluss	1
Schlechte Bezahlung	1
Je mächtiger der Konzern, desto härter werden die Anforderungen durchgesetzt	1
In der Größe	1
Planungen der Schlachtunternehmen (z. B. Anlieferungen)	1
Konzentrationsprozess	1
Zahlungsvereinbarungen werden nicht eingehalten	1
Zunehmendes Aushandeln von Hauspreisen	1
Kurzfristige Änderung von Modalitäten (z. B. Klassifizierungssysteme)	1
Preisdumping je größer das Unternehmen	1
Zuverlässigkeit	1
Schweine werden oft nicht versichert	1
"Dänische Verhältnisse"	1
Keine Antwort	2

15. Wo gibt es Ihrer Meinung nach in der Geschäftsbeziehung ihrer EZG/VVG zu den Schlachtunternehmen die größten Stärken?

Argument	Nennungen
Eigener Verbund	1
Qualitäten der angelieferten Schweine	1
Ausgeglichene überdurchschnittliche Qualität	1
Leistungsfähige Vermarktung zu überdurchschnittlichen Konditionen	1
Mengendruck wird abgenommen	1
Kontinuierliche Lieferungen	1
Kontinuierliche Abnahme	1
Noch viele Abnehmer	1
Kurze Wege	1
Sichere Abnehmer	1
Menge	1
Gebündeltes Angebot für die Schlachtunternehmen	1
Können große Mengen anbieten	1
Vermarkten nur über Händler	1
Vertrauen	2
Nähe zum Schlachthof	1
Kontinuität in der Menge	1
Schnell Geld überwiesen	1
Halbwegs vernünftige Kontinuität	1
Vertrauen in Abrechnung	1
Schnelle Zahlungsziele	1
Je größer das Unternehmen umso besser ist die Zusammenarbeit	1
Konstante, verlässliche Belieferung in vereinbarter Stückzahl und Qualität	1

Nehmen alle Schweine auf (Räumen den Markt)	1
Liquidität bei den Unternehmen – „Noch“ schnelle Auszahlung	1
Keine	1
Langjährige, persönliche, gute Zusammenarbeit	1
Zuverlässigkeit	1
Gute Absicherung	1
Stufenübergreifender Datenaustausch	1
Hohe Stückzahlen	1
Service auch am Wochenende und nachts	1
Feste Konditionen	1
Kontinuität in der Abnahme	1
Einhalten der Lieferzeiten	1
Kommunikation	1
Marktsteuerung (können Landwirten sagen, dass sie ihre Schweine nach Bedarf verkaufen)	1
Verlässlichkeit der EZG	1
Transparenz, Klassifizierung ist sicher	1
Keine Antwort	7

16. Ist zukünftig eine engere Zusammenarbeit zwischen ihrer EZG/VVG und den Schlachtunternehmen nötig? Welche Gründe gibt es dafür und in welcher Form sollte die engere Zusammenarbeit ggf. umgesetzt werden?

Ja	Nein	Fehlend
13	21	2

Gründe für Zusammenarbeit	Nennungen
Verständnis von Lebensmittelsicherheit	1
Bessere Auslastung der Schlachtunternehmen	1
Bessere Integration durch Gesetzgeber gefordert	1

Konzentration auf der Schlachtstufe nimmt zu	1
Im Moment zu viele Differenzen	1
Mehr Rückmeldung von den Schlachthöfen gewünscht	1
Qualität und Tiergesundheit	1
In Teilbereichen sinnvoll	1
Größere Mengen	1
Liefer- und Abnahmeverträge	1
Steigende Anforderungen seitens der Schlachtbetriebe erfordern eine engere, stärkere Anbindung der Mastbetriebe	1
Preisfindung	1
Produktsicherheit	1
Salmonellenmonitoring	1
Problem, dass die EZG von Schlachtunternehmen eigentlich nicht akzeptiert werden (geht auch ohne)	1
Sind meine heutigen Abnehmer morgen noch da	1
Flotter Markt, guter Verkauf	1
Sicherheit des Produktes Fleisch	1
Der Informationsfluss muss direkter werden	1
Kosten müssen reduziert werden	1

Gründe gegen Zusammenarbeit	Nennungen
Die Entwicklung der Schlachthöfe ist ungewiss	1
Ist schon sehr eng	4
Bei Überangebot bietet die EZG an, aber Schlachtunternehmen nehmen nicht ab, bei Unterangebot umgekehrt	1
Eher andere EZG durch Zusammenarbeit bündeln	1
Zusammenarbeit besteht schon sehr lange	1
Zusammenarbeit ist eng genug	1
Geht nicht enger	1
Unterschiedliche Interessen (teuer - billig)	1

Freier Markt soll weiterhin erhalten bleiben	1
Schon durch QS gläserne Produktion	1

Art der Umsetzung	Nennungen
Eigener Schlachthof	1
Enge Zusammenarbeit mit Mengensicherung	1
Verträge	5
Per E-Mail	1
Arbeitskreise	1
Eventuell eigener Schlachthof	1
Verträge mit Preisbindung	1
Wird sich ergeben	1
Der Preis müsste für mehrere Wochen fest sein und nicht jede Woche hin und her springen	1

17. Wie wichtig ist eine vertikale Bindung der Landwirte für die Vermarktung ihrer EZG/VVG?

Bedeutung: 1 = sehr wichtig; 4= mittel; 7 = überhaupt nicht wichtig

Zeithorizont	sehr wichtig	wichtig	eher wichtig	mittel	eher nicht wichtig	nicht wichtig	überhaupt nicht wichtig	μ	σ
	1	2	3	4	5	6	7		
heute	6	10	9	2	6	1	1	2,97	1,581
	17,1 %	28,6 %	25,7 %	5,7 %	17,1 %	2,9 %	2,9 %		
zukünftig	12	11	2	3	4	0	2	2,53	1,762
	35,3 %	32,4 %	5,9 %	8,8 %	11,8 %	0,0 %	5,9 %		

Gründe für vertikale Bindung	Nennungen
Bündelung von Mengen und Qualitäten	1
Regional bedingt, kleines Gebiet	1
Qualitätssicherung	1
Neue Fleischhygienerichtlinie	1
Der einzelne Landwirt hat eine schlechte Verhandlungsposition	1
Abstimmung verbessern	1
Landwirt hat direkten monetären Vorteil da totale Auslastung	1
Transportkosten	1
Bessere Zusammenarbeit	1
Absatzsicherung in einer Produktschiene	1
Bin dagegen, bin für freie Bauern	1
Sicherheit	1
Strukturwandel	1
Straffere Organisation	1
Produktsicherheit	1
Höhere Wertschöpfung	1
Gesetzgeber fordert bessere Rückverfolgbarkeit	1
Abnahmegarantien	1
Qualitätsdokumentation	1
Besserer Datenfluss	1
Wertschöpfung	1
Preisverhandlungen	1

18. Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um die Landwirte für vertragliche Bindungen zu gewinnen?

Maßnahmen für vertragliche Bindungen von Landwirten	Nennungen
Preisbildung	1
Informationsveranstaltungen zusammen mit Beratungsringen, eigene Vortragsveranstaltungen	1
Bei Verstoß gegen Satzung folgt Kündigung	1
Rückvergütung durch Dividende für Mitglieder	1
Keine, wenn der Landwirt nicht freiwillig liefert, wird er auch bei Vertragsbindung nicht liefern	1
Einzelbetriebliche Gespräche	1
Gibt keine vertraglich gebundenen Landwirte	1
Gute Auszahlungspreise	1
Arbeiten nicht mit Verträgen	1
Über Auswertungen der Preisdatenbank	1
Keine, lehne Sie ab	1
Geringe Vorkosten	1
Im Moment werden keine neuen Landwirte angeworben	1
Betreuung auf hohem Niveau	1
Bonuszahlungen	1
Anreize durch höhere Preise	1
Momentan keine, der Trend geht zu freien Landwirten	1
Niedrige Kosten	1
Service verbessern	1
Mit Produkt- und Planungssicherheit in eine sichere Zukunft	1
Keine (nicht mehr)	1

Die kommen freiwillig, wenn die Verträge wollen	1
Überzeugen durch Leistung	1
Probefieferungen	1
Der Landwirt wird gezwungen, entweder Vertrag oder er läuft Gefahr auf seiner Ware sitzen zu bleiben	1
Vertrauensvolle Zusammenarbeit	1
Keine	1
Eine Bonuszahlung	1
Informationen	1
Kreditversicherungen	1
Im Preis wird zwischen Mitgliedern und Nichtmitgliedern nicht differenziert	1
Sehr gute Werbung durch Mund zu Mund Propaganda	1
Vertrauen und freies Auswählen	1
Landwirt kann sich mit anderen Landwirten vergleichen	1
Schweine werden alle gegen Forderungsausfall versichert	1
Zuverlässigkeit	1
Gute Preise	1
Pünktlichkeit bei Zahlung und Lieferung	1
Finanzielle Vorteile aufzeigen	1
Einbindung in die wirtschaftlichen Prozesse	1
Gläsern arbeiten	1
Guter Preis / hohe Transparenz	1
Dienstleistungen	1

19. Gibt es Vorschläge zur Entwicklung horizontaler Kooperationen?

Ja	Nein	Fehlend
14	18	4

Vorschläge zur Entwicklung horizontaler Kooperationen	Nennungen
Fusionsgespräche mit anderen EZG	1
Bündeln der grünen Seite (Landwirtschaft)	1
Verfügen über gute Kontakte	1
Gemeinsame GmbH mit mehreren EZG um auftretende Überschussmengen oder Schwankungen ausgleichen zu können	1
Eigene Sauenanlage	1
In Praxis schwierig, da jede EZG anders arbeitet	1
Sämtliche Bemühungen sind gescheitert	1
Anbietergemeinschaften	1
In alle Richtungen	1
Ferkelbezug	1
Durch Strukturwandel bedingt Kooperationen	1
Überlegungen	1
Evtl. Kooperation	1
Dänisches System ist nicht das Ziel	1
Ferkelbezug organisieren	1
Gespräche zwischen EZGen, wenn Sie gleich ausgerichtet sind	1

20. Wie beurteilen Sie folgende Aussagen zu ihrer EZG / VVG für Schlachtschweine?

Aussagen	stimme voll und ganz zu	stimme zu	stimme eher zu	teils/teils	lehne eher ab	lehne ab	lehne voll und ganz ab	μ	σ
	1	2	3	4	5	6	7		
Die EZG/VVG ist wichtig, wenn Marken- oder Qualitätsfleisch produziert werden soll.	13	9	7	5	0	1	1	2,36	0,504
	36,1 %	25,0 %	19,4 %	13,9 %	0,0 %	2,8 %	2,8 %		
Die EZG/VVG ist in der Lage das Angebot zu bündeln und dadurch bessere Konditionen für die Landwirte zu erreichen.	16	15	5	0	0	0	0	1,69	0,710
	44,4 %	41,7 %	13,9 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %		
Die EZG/VVG ist sehr gut für die Vermarktung der Schlachtschweine von kleineren ldw. Betriebe geeignet.	12	6	10	6	1	0	1	2,50	1,424
	33,3 %	16,7 %	27,8 %	16,7 %	2,8 %	0,0 %	2,8 %		
Die EZG/VVG bietet ein umfangreiches Angebot für ihre Mitglieder.	8	15	8	4	0	0	0	2,23	0,942
	22,9 %	42,9 %	22,9 %	11,4 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %		
Die EZG/VVG zeichnet sich durch niedrige Beiträge aus.	10	13	6	5	1	1	0	2,36	1,268
	27,8 %	36,1 %	16,7 %	13,9 %	2,8 %	2,8 %	0,0 %		
Die EZG/VVG bietet den Landwirten einen sicheren Absatzweg	19	12	5	0	0	0	0	1,61	0,728
	52,8 %	33,3 %	13,9 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %		
Für die Gründung der EZG war die staatliche Förderung wichtig.	7	3	2	9	1	1	12	4,29	2,346
	20,0 %	8,6 %	5,7 %	25,7 %	2,9 %	2,9 %	34,3 %		
Die EZG/VVG ist wichtig, um Marktanforderungen gerecht zu werden.	8	14	10	4	0	0	0	2,28	0,944
	22,2 %	38,9 %	27,8 %	11,1 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %		
Die EZG/VVG ist die beste Form der Zusammenarbeit mit Landwirten.	9	5	10	9	2	0	0	2,71	1,274
	25,7 %	14,3 %	28,6 %	25,7 %	5,7 %	0,0 %	0,0 %		

21. Wie beurteilen Sie folgende Aussagen zur zukünftigen Entwicklung ihrer EZG/VVG für Schlachtschweine?

Aussagen	stimme voll und ganz zu	stimme zu	stimme eher zu	teils/teils	lehne eher ab	lehne ab	lehne voll und ganz ab	μ	σ
	1	2	3	4	5	6	7		
Die EZG/VVG wird durch Verträge die Bindung zu den Landwirten verstärken.	7	8	7	6	3	3	2	3,19	1,786
	19,4 %	22,2 %	19,4 %	16,7 %	8,3 %	8,3 %	5,6 %		
Die EZG/VVG wird sich in Zukunft an bestimmte Schlachthöfe stark binden.	8	6	9	6	3	2	2	3,11	1,737
	22,2 %	16,7 %	25,0 %	16,7 %	8,3 %	5,6 %	5,6 %		
Die EZG/VVG wird auch zukünftig sehr gut für kleinere ldw. Betriebe geeignet sein.	5	10	8	9	3	0	1	2,97	1,383
	13,9 %	27,8 %	22,2 %	25,0 %	8,3 %	0,0 %	2,8 %		
Die EZG/VVG wird auch in Zukunft ein umfangreiches Angebot für ihre Mitglieder anbieten.	7	15	11	2	0	0	0	2,23	0,843
	20,0 %	42,9 %	31,4 %	5,7 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %		
Die EZG/VVG wird sich auch in Zukunft durch niedrige Beiträge auszeichnen.	12	10	4	10	0	0	0	2,33	1,219
	33,3 %	27,8 %	11,1 %	27,8 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %		
Die EZG/VVG ist wichtig, um zukünftigen Marktanforderungen gerecht zu werden.	10	16	8	2	0	0	0	2,06	0,860
	27,8 %	44,4 %	22,2 %	5,6 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %		
Die EZG/VVG bietet den Landwirten auch in Zukunft einen sicheren Absatzweg	14	16	4	1	1	0	0	1,86	0,931
	38,9 %	44,4 %	11,1 %	2,8 %	2,8 %	0,0 %	0,0 %		
Die EZG/VVG ist in Zukunft wichtig, um der wachsenden Konzentration auf der Schlachtstufe etwas entgegenzusetzen.	20	12	2	2	0	0	0	1,61	0,838
	55,6 %	33,3 %	5,6 %	5,6 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %		
Die EZG/VVG wird auch in Zukunft die beste Form der Zusammenarbeit mit Landwirten sein.	10	8	7	9	1	0	0	2,51	1,245
	28,6 %	22,9 %	20,0 %	25,7 %	2,9 %	0,0 %	0,0 %		

22. Was muss in der Arbeit ihrer EZG/VVG noch verbessert werden?

Verbesserungen in der Arbeit der EZG/VVG	Nennungen
Information	1
Stetiger Prozess der Verbesserung	1
Stellenwert in der Berufsvertretung muss noch besser werden	1
Maßnahmenkatalog wird erarbeitet	1
Nichts Grundlegendes	1
Gute Kontakte pflegen mit den Landwirten	1
Kostenreduktion durch Wachstum	1
Permanenter Prozess	1
Vertikale Verbindung verstärken	1
Gutes Personal und das langfristig halten	1
Mehr Kundenbindung "hautnah am Kunden"	1
Gewisses Wachstum	1
Schneller bezahlen (von 10 auf 7 Tage)	1
Schnellere Marktbeobachtung z. B. anhand der WTB	1
Kontinuierlicher Prozess	1
Landwirte noch mehr für zuverlässige Andienung zu gewinnen	1
Fachgebiete delegieren	1
Tiefe der Vermarktung	1
Vertrauen müsste positiver dargestellt werden	1
Mehr Service in der Mastauswertung	1
Betriebswirtschaftliche Auswertungen verbessern	1
Genug Verbesserungsvorschläge vorhanden, scheitern aber oft in den Gremien	1
Umsatz	1
Bauern sollten mehr rechnen	1

Evtl. Genetikkniveau mit anderen EZG koordinieren	1
Beratung stärker integrieren	1
Kundenbetreuung	1
Koordination	1
Verbindung zur Politik um Veränderungen zu bewirken	1
Persönlicher Kontakt muss erhalten bleiben	1
QS weiter integrieren	1
Futtermittelleinkauf organisieren	1
Mehr Mitglieder	1
Kosten reduzieren	1
Mehr Rückkopplung mit anderen EZG	1
Mehr Werbung	1
Landwirt Jahrespreis geben	1
Präsenz weiter ausbauen	1
Schulterschluss mit der Schlachtstätte	1
Keine emotionalen Entscheidungen (hatten immer Schweine)	1
Reklamationsbearbeitung	1

23. Wie sollte Ihrer Meinung nach die nordwestdeutsche Veredelungsbranche zukünftig organisiert sein (Zusammenarbeit: Landwirt - EZG/VVG – Viehhandel - Schlachtunternehmen)?

Vorschläge für die zukünftige Organisation	Nennungen
Auf Augenhöhe miteinander sprechen	1
Bündelung der grünen Seite mit Unterstützung der Politik	1
Wunschdenken, der Markt wird durch große Abnehmer bestimmt	1
Die EZG werden kaum Einfluss auf die Entwicklung haben, diese wird durch die sich konzentrierende Schlachtbranche vorgegeben	1
Keine "dänischen Verhältnisse"	1

Heutige Struktur sollte erhalten werden	1
Engere Zusammenarbeit der EZG z. B. durch Fusionen	1
Vereinigung der EZG stärken	1
Preis wird auch in Zukunft regieren, siehe Dänemark	1
Die hohe Zahl der verschiedenen Genetiken sollte reduziert werden	1
Stärkere Zusammenarbeit der Landwirtschaft mit ihren EZG und den Schlachtunternehmen	1
Landwirt-EZG-Schlachtunternehmen	2
Bessere Zusammenarbeit nötig, um der Konzentration in der roten Branche paroli bieten zu können	1
Müsste bäuerlich kontrolliert und organisiert sein (nicht wie Bestmeat oder Nordmilch)	1
Kooperation	1
Der Markt regelt	1
Enger Zusammenrücken	1
Befürchtungen als EZG dieser Größe in Zukunft nicht mehr Ernst genommen zu werden	1
So wie die jetzt 20 % größten Organisationen	1
Landwirt – VVG – Schlachtunternehmen	1
Schon gut organisiert	1
Um international bestehen zu können sind Kooperationen nötig	1
Zuverlässigkeit auf beiden Seiten verbessern	1
Konzentration wird dieses erschweren	1
Landwirte sollte aufgeschlossener werden hinsichtlich Zusammenarbeit mit EZG (Weg vom eigenbrötlerischen Landwirt)	1
Keine Monopolstellung eines Marktteilnehmers	1
LEH und Schlachtstellen konzentrieren sich weiter	1
Schlachthöfe sollten besser zusammenarbeiten um LEH zu drücken	1
Kooperation und Partnerschaft	1
Weniger Spekulation	1

Schlachtunternehmen haben schon Preisabsprachen, lassen sich vom LEH aber ausspielen	1
Transparenz	1

24. Wie beurteilen Sie das abgelaufene Geschäftsjahr und wie sehen Sie die wirtschaftliche Perspektive Ihrer EZG/VVG in den nächsten 3 Jahren? (sehr gut, gut, befriedigend, mittel, ausreichend, schlecht oder sehr schlecht)

Beurteilung	sehr gut	gut	befriedigend	mittel	ausreichend	schlecht	sehr schlecht	μ	σ
	1	2	3	4	5	6	7		
abgelaufenes Geschäftsjahr	5	15	12	1	2	0	1	2,56	1,229
	13,9 %	41,7 %	33,3 %	2,8 %	5,6 %	0,0 %	2,8 %		
Perspektive in den nächsten 3 Jahren	2	12	12	6	3	1	0	2,96	1,149
	5,6 %	33,3 %	33,3 %	16,7 %	8,3 %	2,8 %	0,0 %		

25. Wie hoch schätzen sie den prozentualen Anteil der Schlachtschweine ihrer Mitglieder, die 2004 über ihre EZG/VVG vermarktet worden sind? Erwarten Sie, dass der Anteil in 2005 eher ansteigt oder fällt?

Steigt	Fällt	Bleibt gleich	Fehlend
12	4	19	1

26. Wie viele Schweine haben Sie insgesamt in den Jahren 2001 und 2004 über ihre EZG/VVG vermarktet?

2001	2004
190.584,44	213.804,86

27. Planen Sie in den nächsten 3 Jahren Fusionen oder Kooperationen mit anderen EZG/VVG?

Ja	Nein	Eventuell	Fehlend
10	20	5	1

Falls ja oder eventuell: Welche Form?

Fusion	Kooperationen	Sonstige Art der Zusammenarbeit	Fehlend
2	9	2	2

Zum Abschluss hätte ich noch zwei Fragen zu Ihrer Person

28. Wie alt sind Sie?

$\mu = 47,77$ Jahre

29. Ihr Geschlecht:

Weiblich	Männlich
1	35

30. Ihr Schulabschluss:

keinen Abschluss	Realschule/ Mittlere Reife	Abitur/ Fachhochschulreife	Universität/ Fachhochschule	Volksschule/ Hauptschule	Sonstige	Fehlend
0	17	3	9	6	0	1

Vielen Dank!

Anhang 3: Ergebnisse der multivariaten Analyse

Ergebnisse der Faktoranalyse zur Geschäftsbeziehungsqualität

Komponentenmatrix(a)	
	Komponente
	1
Geschäftsbeziehungsqualität (KMO = 0,914; CA = 0,573; 59% erklärte Varianz)	
Mit der Zusammenarbeit mit _____ bin ich insgesamt zufrieden.	0,851
Dem Schlachthof _____ kann ich vertrauen.	0,800
Die Zusammenarbeit mit _____ ist insgesamt gut.	0,799
Hier wiederum eine Skala, bei der Sie Ihr Vertrauen zu _____ noch einmal anders bestimmen können. Bitte kreuzen Sie bei einem der vertikalen Striche an. Die Mitte ist eine neutrale Position.	0,779
Wenn Sie insgesamt Ihre Erfahrung mit dem Schlachthof _____ bewerten, wie zufrieden sind Sie mit der Zusammenarbeit. Die Skala für die Bewertung geht von 0 bis 100. 0 wenn Sie sehr unzufrieden, 100 wenn alles zu Ihrer vollsten Zufriedenheit ist).	0,771
Die Mitarbeiter von _____ sind vertrauenswürdig.	0,744
Ich fühle mich _____ verbunden.	0,740
Auch wenn einmal etwas schief geht, halte ich _____ die Treue.	0,615
Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse.	

a. 1 Komponenten extrahiert

KMO- und Bartlett-Test

Maß der Stichprobeneignung nach Kaiser-Meyer-Olkin.		0,914
Bartlett-Test auf Sphärizität	Ungefähres Chi-Quadrat	1110,642
	df	28
	Signifikanz nach Bartlett	0,000

Beanstandungen ernst.									
Einstellung zu vertraglicher Bindung (CA = 0,879)									
Auf Dauer werde ich mich vertraglich binden müssen, um wirtschaftlich Schweine mästen zu können.		0,828							
Vertragsproduktion bringt nur Vorteile für den Schlachthof und den Handel – wir Landwirte haben davon gar nichts.		-0,817							
Ich möchte meine unternehmerische Freiheit nicht durch Verträge aufgeben.		-0,812							
Es ist aus meiner Sicht besser, wenn sich Schlachthof und Landwirte langfristig aneinander binden würden.		0,777							
Bei einer vertraglichen Bindung an einen Schlachthof kann ich sicherer planen.		0,770							
(Vergleichende) Preiszufriedenheit (CA = 0,808)									
Im Vergleich zu anderen Schlachtunternehmen bin ich mit dem Preis von _____ ...			0,861						
Mit dem Auszahlungspreis von _____ bin ich ...			0,761						
Wenn ich alle Zu- und Abschläge inkl. Jahresboni mit einberechne, zahlt _____ die besseren Preise verglichen mit anderen Schlachtereien.			0,629						
Ich weiß, dass meine Qualität von _____ honoriert wird.	0,396		0,561						
Kommunikationsintensität (CA = 0,815)									
Ich führe häufig Gespräche mit _____ .				0,843					
Zu einigen Mitarbeitern von _____ besteht ein gutes, persönliches Verhältnis.				0,751					

Mein Schlachthof gibt mir oft gute Ratschläge was z.B. Marktanforderungen (Qualität, z.B. Ferkeleinkauf, Mastendgewichte) und meine Produktion angeht.	0,370				0,734				
Wahrgenommene Kompetenz des Managements (CA = 0,702)									
Ich halte das Management von _____ für unternehmerisch kompetent.					0,820				
Eigenschaft 7 inkompetent - kompetent					0,764				
Ich halte _____ langfristig für erfolgreich.					0,743				
Konditionenintransparenz (CA = 0,59)									
Änderungen der Preismasken von _____ müssten wesentlich früher bekannt gemacht werden, damit man sich darauf einstellen kann.						0,811			
Größere Zulieferer bekommen bei _____ bessere Konditionen (z.B. Mengenboni).						0,684			
Die Preismasken von _____ wechseln zu häufig.						0,575			
Verlässlichkeit (CA = 0,669)									
Es kommt vor, dass Absprachen von _____ nicht eingehalten werden.							-0,867		
Ich kann mich auf Absprachen mit _____ verlassen.	0,315						0,704		
Strukturelle Abhängigkeit (CA = 0,637)									
Ich habe viele alternative Schlachthöfe, an die ich liefern kann.								-0,798	
In meiner Region gibt es verhältnismäßig wenige Vermarktungsalternativen (geringe Auswahl an Abnehmern).								0,795	
Transportprobleme (CA = 0,640)									

Bei Transporten von _____ geht oft etwas schief.									0,840
_____ hat durch den Transport und die Ablieferung negativen Einfluss auf meine Schlachtergebnisse.									0,777

KMO- und Bartlett-Test

Maß der Stichprobeneignung nach Kaiser-Meyer-Olkin.		0,838
Bartlett-Test auf Sphärizität	Ungefähres Chi-Quadrat	2893,140
	df	528
	Signifikanz nach Bartlett	0,000

Erklärte Gesamtvarianz

Komponente	Anfängliche Eigenwerte			Rotierte Summe der quadrierten Ladungen		
	Gesamt	% der Varianz	Kumulierte %	Gesamt	% der Varianz	Kumulierte %
1	7,763	23,523	23,523	4,063	12,313	12,313
2	3,490	10,576	34,099	3,714	11,254	23,566
3	1,974	5,982	40,081	2,392	7,250	30,816
4	1,858	5,631	45,712	2,313	7,008	37,823
5	1,633	4,948	50,660	2,233	6,766	44,589
6	1,499	4,543	55,203	1,901	5,760	50,349
7	1,308	3,964	59,167	1,661	5,034	55,383
8	1,251	3,792	62,960	1,615	4,895	60,279
9	1,062	3,217	66,177	1,496	4,534	64,813
10	1,020	3,092	69,269	1,470	4,455	69,269
11	0,818	2,479	71,747			
12	0,779	2,362	74,109			
13	0,747	2,262	76,372			
14	0,638	1,932	78,304			
15	0,613	1,859	80,163			
16	0,560	1,698	81,860			
17	0,529	1,602	83,463			
18	0,501	1,517	84,980			

19	0,457	1,386	86,366			
20	0,450	1,362	87,728			
21	0,443	1,342	89,070			
22	0,419	1,268	90,339			
23	0,394	1,193	91,532			
24	0,376	1,140	92,672			
25	0,362	1,096	93,769			
26	0,333	1,010	94,779			
27	0,316	0,957	95,736			
28	0,282	0,855	96,591			
29	0,273	0,828	97,419			
30	0,251	0,761	98,180			
31	0,219	0,663	98,843			
32	0,206	0,623	99,466			
33	0,176	0,534	100,000			

Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse.

Ergebnisse der Faktorenanalyse zum Nutzen der Geschäftsbeziehungsqualität

	Komponente		
	1	2	3
Ich bin an einer stärkeren Kooperation mit _____ nicht interessiert.	-0,797		
Ich kann mir eine engere Zusammenarbeit mit _____ gut vorstellen.	0,734		
Ich kann _____ als Schlachthof anderen Landwirten guten Gewissens empfehlen.	0,699		
Ich würde anderen Landwirten raten Lieferant von _____ zu werden.	0,690		
Ich wechsle oft den Schlachthof um Preisunterschiede auszunutzen.		0,864	
Bewerten Sie bitte Ihr Wechselverhalten. Beachten Sie bitte, dass Sie auch hier sehr genau ankreuzen können.		0,756	

Wenn der Preis stimmt, ist es mir egal, an wen ich liefere.		0,615	
Ich bin bereit, in die Beziehung zu _____ zu investieren (z.B. neue EDV-Technik).			0,811
Wenn _____ neue Anforderungen stellt, investiere ich entsprechend.			0,786

Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse. Rotationsmethode: Varimax mit Kaiser-Normalisierung.

a Die Rotation ist in 4 Iterationen konvergiert.

KMO- und Bartlett-Test

Maß der Stichprobeneignung nach Kaiser-Meyer-Olkin.		0,782
Bartlett-Test auf Sphärizität	Ungefähres Chi-Quadrat	769,624
	df	36
	Signifikanz nach Bartlett	0,000

Erklärte Gesamtvarianz

Komponente	Anfängliche Eigenwerte			Rotierte Summe der quadrierten Ladungen		
	Gesamt	% der Varianz	Kumulierte %	Gesamt	% der Varianz	Kumulierte %
1	3,480	38,661	38,661	2,314	25,715	25,715
2	1,265	14,057	52,718	1,895	21,058	46,773
3	1,031	11,457	64,175	1,566	17,402	64,175
4	0,794	8,824	73,000			
5	0,776	8,620	81,620			
6	0,522	5,805	87,425			
7	0,416	4,621	92,046			
8	0,376	4,178	96,224			
9	0,340	3,776	100,000			

Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse.

Ergebnisse der Regressionsanalyse zur Erklärung der Geschäftsbeziehungsqualität

Koeffizienten(a)

	Nicht standardisierte Koeffizienten		Standardisierte Koeffizienten	T	Signifikanz
	B	Standardfehler	Beta		
(Konstante)	-0,048	0,059		-0,816	0,416
Landwirtschaftliche Orientierung (CA = 0,873)	0,484	0,043	0,513	11,346	0,000
Wahrgenommene Kompetenz des Managements (CA = 0,702)	0,245	0,038	0,264	6,394	0,000
Verlässlichkeit (CA = 0,669)	0,241	0,038	0,256	6,350	0,000
(Vergleichende) Preiszufriedenheit (CA = 0,808)	0,227	0,040	0,233	5,600	0,000
Kommunikation und Beratung (CA = 0,815)	0,203	0,038	0,214	5,343	0,000
Bei _____ verläuft die Klassifizierung auf der Schlachzebene neutral.	0,146	0,035	0,203	4,213	0,000
Konditionen- Intransparenz (CA = 0,59)	-0,114	0,038	-0,120	-2,996	0,003

a Abhängige Variable: Geschäftsbeziehungsqualität (KMO = 0,914; CA = 0,573; 59% erklärte Varianz)

Modellzusammenfassung(b)

				Änderungsstatistiken				
R	R ²	Korr. R ²	Standardfehler des Schätzers	Änderung in R ²	Änderung in F	df1	df2	Änderung in Signifikanz von F
0,842 (a)	0,709	0,698	0,5137	0,709	63,446	7	182	0,000

a Einflussvariablen: (Konstante), Konditionen-Intransparenz (CA = 0,59), Verlässlichkeit (CA = 0,669), Wahrgenommene Kompetenz des Managements (CA = 0,702), Kommunikation und Beratung (CA = 0,815), (Vergleichende) Preiszufriedenheit (CA = 0,808), Landwirtschaftliche Orientierung (CA = 0,873), „Bei _____ verläuft die Klassifizierung auf der Schlachtebene neutral.“

b Abhängige Variable: Geschäftsbeziehungsqualität (KMO = 0,914; CA = 0,573; 59% erklärte Varianz)

ANOVA(b)

	Quadratsumme	df	Mittel der Quadrate	F	Signifikanz
Regression	117,187	7	16,741	63,446	0,000(a)
Residuen	48,023	182	0,264		
Gesamt	165,211	189			

a Einflussvariablen: (Konstante), Konditionen-Intransparenz (CA = 0,59), Verlässlichkeit (CA = 0,669), Wahrgenommene Kompetenz des Managements (CA = 0,702), Kommunikation und Beratung (CA = 0,815), (Vergleichende) Preiszufriedenheit (CA = 0,808), Landwirtschaftliche Orientierung (CA = 0,873), „Bei _____ verläuft die Klassifizierung auf der Schlachtebene neutral.“

b Abhängige Variable: Geschäftsbeziehungsqualität (KMO = 0,914; CA = 0,573; 59% erklärte Varianz)

Ergebnisse der Regressionsanalyse zur Erklärung des Wechselverhaltens

Koeffizienten(a)

	Nicht standardisierte Koeffizienten		Standardisierte Koeffizienten	T	Signifikanz	95%-Konfidenzintervall für B	
	B	Standardfehler	Beta			Untergrenze	Obergrenze
(Konstante)	-0,108	0,062		-1,737	0,084	-0,231	0,015
Einstellung zu vertraglicher Bindung (CA = 0,879)	-0,317	0,062	-0,331	-5,100	0,000	-0,439	-0,194

Geschäftsbe- ziehungsquali- tät (CA = 0,573)	-0,223	0,072	-0,225	-3,076	0,002	-0,365	-0,080
Strukturelle Abhängigkeit (CA = 0,637)	-0,153	0,061	-0,161	-2,511	0,013	-0,273	-0,033
Transport- probleme (CA = 0,640)	0,148	0,061	0,157	2,437	0,016	0,028	0,268
sitzt am längeren Hebel und nutzt dies aus.	0,094	0,046	0,148	2,044	0,042	0,003	0,186

a Abhängige Variable: Wechselverhalten (CA = 0,66)

Modellzusammenfassung(b)

				Änderungsstatistiken				
R	R ²	Korr. R ²	Standard- fehler des Schätzers	Ände- rung in R ²	Änderung in F	df1	df2	Änderung in Signifikanz von F
0,561 (a)	0,315	0,295	0,779	0,315	15,453	5	168	0,000

a Einflussvariablen: (Konstante), „_____ sitzt am längeren Hebel und nutzt dies aus.“, Strukturelle Abhängigkeit (CA = 0,637), Transportprobleme (CA = 0,640), Einstellung zu vertraglicher Bindung (CA = 0,879), Geschäftsbeziehungsqualität (KMO = 0,914; CA = 0,573; 59% erklärte Varianz)

b Abhängige Variable: Wechselverhalten (CA = 0,66)

ANOVA(b)

	Quadrat- summe	df	Mittel der Quadrate	F	Signifikanz
Regression	46,936	5	9,387	15,453	0,000(a)
Residuen	102,056	168	0,607		
Gesamt	148,992	173			

a Einflussvariablen: (Konstante), „_____ sitzt am längeren Hebel und nutzt dies aus.“, Strukturelle Abhängigkeit (CA = 0,637), Transportprobleme (CA = 0,640), Einstellung zu vertraglicher Bindung (CA = 0,879), Geschäftsbeziehungsqualität (KMO = 0,914; CA = 0,573; 59% erklärte Varianz)

b Abhängige Variable: Wechselverhalten (CA = 0,66)