

Selbstbestimmte Landwirtschaft versus vertragsgebundener Rohstofflieferant: Einstellungen deutscher Landwirte zur Vertragsproduktion

Prof. Dr. A. Spiller, M. Sc. Birgit Schulze

Kurzzusammenfassung

Die Einbindung von Landwirten in integrierte Wertschöpfungsketten ist eines der zentralen Themen der Forschungen zum Agribusiness der letzten Jahre. Viele Forscher plädieren für eine stärkere vertikale Bindung durch Vertragslandwirtschaft oder vertikale Integration. Entsprechende Systeme aus der Geflügelwirtschaft oder aus dem Ausland (z. B. die dänische Schweineproduktion) gelten häufig als Vorbilder für die gesamte deutsche Landwirtschaft. Dieser Beitrag beschäftigt sich mit dieser Integrationsthese und formuliert auf Basis neuerer ökonomischer und verhaltenswissenschaftlicher Theorien einige kritische Fragen an die Vertragslandwirtschaft. Am Beispiel der Schweinefleischproduktion wird gezeigt, dass es gute Gründe für die derzeit in Deutschland noch stark vertretene ungebundene Produktion gibt. Ergebnisse einer umfangreichen Befragung von deutschen Schweinemästern zur Ausgestaltung der Geschäftsbeziehung in der Fleischwirtschaft untermauern diese These. Die befragten Landwirte haben eine hohe Präferenz für eine ungebundene Produktion.

1 Einleitung

Die Anforderungen an die Nahrungsmittelproduktion haben sich in den vergangenen Jahren erhöht. Gesetzliche Bestimmungen in den Bereichen Lebensmittelhygiene, Rückverfolgbarkeit und Nutztierhaltung, aber auch wachsende Verbraucheransprüche an Preis und Innovativität der Produkte stellen große Herausforderungen für die Land- und Ernährungswirtschaft dar.

Eine drängende Frage ist die nach der besten Form der Zusammenarbeit in der Wertschöpfungskette, um den skizzierten Entwicklungen zu begegnen. Mit den Beispielen der dänischen und US-amerikanischen Fleischwirtschaft vor Augen fordern viele Branchenbeobachter eine stärkere vertikale Integration, also eine vertragliche Bindung der landwirtschaftlichen Produktion an die nachgelagerten Unternehmen. Dies widerstrebt jedoch möglicherweise freien Unternehmern, wie es deutsche Landwirte derzeit größtenteils noch sind.

Enge vertragliche Bindungen oder gar vertikale Integration der Stufen sind aus Sicht vieler Wissenschaftler unvermeidbar (Windhorst, 2004). Im Vergleich zu den USA oder Dänemark ist insbesondere die deutsche Fleischwirtschaft – mit Ausnahme der Geflügelwirtschaft – deutlich weniger vertikal koordiniert. Zahlreiche Skandale der letzten Jahre lassen die Beibehaltung dieser eher losen Organisationsformen jedoch fraglich erscheinen.

Dieser Beitrag zeigt am Beispiel der Schweinefleischproduktion, dass es durchaus Argumente für die derzeit in Deutschland noch stark vertretene ungebundene Produktion gibt. Dabei wird nicht nur auf den technischen Fortschritt und Strukturwandel in Landwirtschaft und Schlachtbranche Bezug genommen, sondern auch auf die motivationale Bedeutung des freien Unternehmertums. Dies geschieht vor dem Hintergrund des hohen Selbstständigkeitsstrebens der Landwirte, das deren umfassende Einbindung in Vertragssysteme schwierig erscheinen lässt. Aus der selbständigen Tätigkeit ziehen die Landwirte eine hohe Zufriedenheit und Motivation, die möglicherweise durch eine enge vertragliche Bindung verloren ginge.

2 Organisation der Wertschöpfungsketten im Agribusiness: Überblick

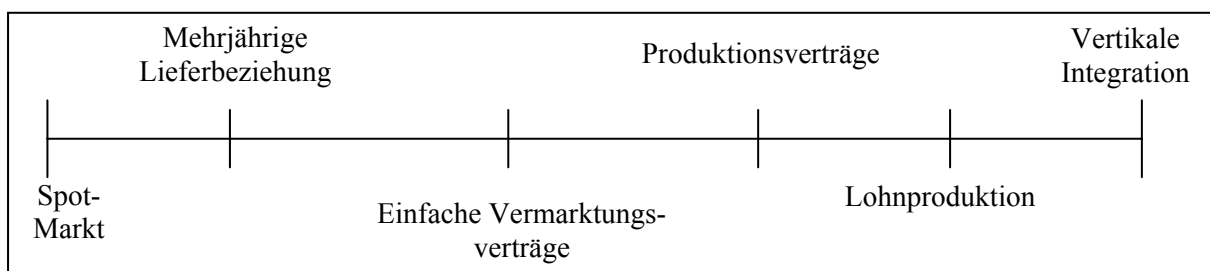
In den Wirtschaftswissenschaften hat die Diskussion um die optimale Organisation bzw. Koordination eine lange Tradition. Basierend auf den Ausführungen von Coase (1937) entwickelte Williamson in den 1970er und 1980er Jahren ein erweitertes Alternativenspektrum der vertikalen Koordinationsformen, dass neben den Extremformen (Spot) Markt und Hierarchie (vertikale Integration) auch sog. hybride Organisationsformen kennt (Williamson, 1985 und 1991).

Als ein Beispiel für eine hybride Organisationsform nennt Williamson (1991) einen langfristigen Liefervertrag, der u. a. Bestimmungen zur Anpassung von Liefermengen und Preisen an geänderte Rahmenbedingungen, zur Offenlegung von Informationen und zur Lösung von Konflikten enthält. Weitere in der Literatur angeführte Beispiele sind Rahmenlieferverträge, Ansiedlungsverträge, Franchising und Joint Ventures (Picot, 1991).

Vertragliche Bindungen zwischen Landwirten und ihren Abnehmern sind typische hybride Organisationsformen. In der betrieblichen Praxis hat sich ein breites Spektrum unterschiedlicher stufenübergreifender Kooperationsformen herausgebildet (Czekala, 2003, S. 111 ff.). Es reicht von eher lockeren Vermarktungsverträgen bis zu Arbeitsverhältnissen wie bspw. Lohnmastverträge mit hoher Bindungsintensität, wie sie z. B. aus der hiesigen Geflügelproduktion oder der US-amerikanischen Schweineerzeugung bekannt sind. Je nach den Bedingungen des Einzelfalls – Laufzeit, Kündigungsfristen, wechselseitig auferlegte Pflichten usw. – sind stufenübergreifende Verträge näher am marktlichen oder am hierarchischen Ende des Kontinuums der Organisationsformen angesiedelt (Abbildung 1).

Die marktnäheren einfachen Vermarktungsverträge beinhalten lediglich Andienungs- und Abnahmepflichten der Vertragsparteien, während Produktionsverträge stärkere Eingriffe in die Parameter der landwirtschaftlichen Urproduktion vornehmen (Martinez, 2002). Hier können bspw. die zu verwendenden Futtermittel und Genetiken geregelt, aber auch deren Bezug von einem bestimmten Unternehmen festgeschrieben werden (Spiller et al., 2005).

Abbildung 1: Übersicht über die verschiedenen vertikalen Organisationsformen



Quelle: Spiller et al. 2005

Die deutsche Ernährungswirtschaft ist im Hinblick auf die Einbindung der landwirtschaftlichen Urproduktion sehr heterogen organisiert. Die folgenden Beispiele aus verschiedenen Bereichen der pflanzlichen- und tierischen Produktion sollen dies veranschaulichen.

Die Zuckerrübenproduktion ist aufgrund der über die Zuckerfabriken geregelten Quotierung der wohl am stärksten gebundene Betriebszweig in der Landwirtschaft. Ein Wechsel der abnehmenden Fabrik ist nicht möglich, die Produktion ist flächendeckend vertraglich organisiert (LfL Bayern, 2005: 158). Jedoch sind Landwirtschaft und Verarbeitung in der Regel eigentumsrechtlich verwoben: Die großen Zuckerproduzenten Süd- bzw. Nordzucker werden als Aktiengesellschaften mehrheitlich von landwirtschaftlichen Anteilseignern gehalten.

Im Obst- und Gemüsesektor finden sich schwerpunktmäßig langfristige Lieferbeziehungen, allerdings mit großen Unterschieden je nach dem erzeugten Produkt (Berendson, 2005). Beispielsweise ist es für bestimmte als Tiefkühlware vermarktete Produkte wie Spinat, die erntefrisch verarbeitet werden müssen, unumgänglich, Produktion und Verarbeitung vertraglich zu regeln. Im Industriegemüseanbau haben sich daher im Laufe der Zeit vertraglich geregelte und sehr vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen heraus gebildet.

Getreide wird in Deutschland in der Regel zunächst über private und genossenschaftliche Landhändler erfasst, zu einem geringeren Teil allerdings auch direkt von Mühlen. Lieferverträge bestehen weniger zwischen Landwirten und Verarbeitern, sondern zumeist zwischen Erzeugergemeinschaften (LfL Bayern, 2005: 72). Eine Ausnahme bilden der Braugerstenanbau und die Saatgutvermehrung (Drescher, 1993, S. 178).

Zwischen Molkereien und Milcherzeugern bestehen in der Regel Vermarktungsverträge mit einer Dauer von zwei oder drei Jahren. Aufgrund der schnellen Verderblichkeit des Produktes haben sich diese Bindungen an die vielfach genossenschaftlichen Abnehmer herausgebildet, auch wenn es derzeit Bestrebungen zur stärkeren marktlichen Orientierung in der Milchwirtschaft gibt, z. B. durch den Bundesverband deutscher Milchviehhalter (Gerlach et al. 2005).

Die Bindungen in der Geflügelproduktion gehen über die Vermarktungsverträge der der Milchwirtschaft weit hinaus, indem in der Regel nicht nur Ein- und Ausstalltermine der Tiere, sondern auch die (genetische und räumliche) Herkunft der Tiere sowie die zu verwendenden Futtermittel vorgeschrieben sind (Kagerhuber und Kühl, 2002). Zudem befinden sich sowohl die Zuchtunternehmen als auch die Futtermittelproduktion oftmals im rechtlichen Eigentum eines einzigen Unternehmens. Das bekannteste Unternehmen dieses Sektors ist Wiesenhof, ein Unternehmen der PHW-Gruppe, bei dem die Landwirte als Lohnmäster strikt eingebunden sind. Das Unternehmen hat einen Anteil von 48 % an der gesamten deutschen Hähnchenproduktion (LZ Firmenprofil). Auf dem Putenmarkt stellen die beiden größten Unternehmen Nölke und Heidemark über 50 %, die größten vier rund 75 % der deutschen Putenschlachtmenge (LfL Bayern, 2005: 268). Auch diese Unternehmen arbeiten mit durch Produktionsverträge gebundenen Landwirten zusammen (www.heidemark.de, www.noelke.de, Abrufdatum 16.05.2006). Ein Grund für die Vertragsbindungen in der Geflügelwirtschaft sind die kurzen Zeitfenster, die für die Vermarktung von Hähnchen oder Puten bleiben und die daher Sicherheit über die Absatzwege fordern.

Im Gegensatz dazu erfolgt die Rinder- und Schweineproduktion in Deutschland heute weitgehend durch vertikal ungebundene, allerdings z. T. in horizontalen Kooperationen wie Erzeugergemeinschaften organisierte landwirtschaftliche Betriebe. Vertragliche Bindungen sind eher selten, vertikale Integration liegt nur in solchen Fällen vor, in denen Erzeugergemeinschaften durch den Bau eines Schlachtunternehmens vorwärts integriert haben. Zu nennen sind hier bspw. die Erzeugergemeinschaft Osnabrück (Kagerhuber und Kühl, 2002: 25) oder die Bäuerliche Erzeugergemeinschaft Schwäbisch-Hall. Allerdings herrschen zumeist relativ dauerhafte Lieferbeziehungen vor, d. h. auch ohne Bindung wird nicht selten über Jahre hinweg ein bestimmter Schlachthof beliefert (Spiller et al., 2005). Es gibt aber auch einen Teil von Landwirten, die sehr gezielt verschiedene Absatzoptionen erschließen und Preisvorteile anstreben („Springerverhalten“) (Traupe 2002).

Das bekannteste Beispiel einer vertraglichen Organisation in der Schweineerzeugung im nordwestdeutschen Raum ist der BestSchwein-Vermarktungsvertrag der Westfleisch e. G. Dieser bindet Landwirte und Schlachtunternehmen auf 12 Monate und erlegt beiden eine Andienungs- bzw. Abnahmeverpflichtung sowie die Nutzung bestimmter Genetiken auf (Westfleisch, 2006). Daneben sind u. a. auch Regeln zu Preisfindung und Abrechnungsmodalitäten sowie zur Vertretung der Erzeugerinteressen im Vertrag enthalten. Dieser Vertrag löste im

Jahr 2001 die sog. Kooperationsverträge ab, die in ihren Vorgaben noch deutlich schwächer waren. Insgesamt bleiben den Vertragslandwirten der Westfleisch e. G. jedoch vergleichsweise viele Entscheidungsfreiheiten. Das Unternehmen Westfleisch sichert auf diese Weise rund 80 % des Bedarfs an Schlachtschweinen ab und erhält sich somit eine gewisse Flexibilität am Markt. Im Rindfleischmarkt finden sich ähnliche Strukturen unter dem Programmnamen Transparind. Die von Drescher (1993: 82f.) gegebene Prognose, dass vertragliche Bindungen auch in Zukunft eine eher untergeordnete Rolle im Rindfleischmarkt spielen werden, hat sich damit bislang bestätigt.

3 Optimale Organisation der Wertschöpfungskette – Kritische Anmerkungen zur verbreiteten Bindungsthese

Das aufgezeigte Spektrum der Koordinationsalternativen in der Praxis verweist bereits auf die Komplexität der betrieblichen Entscheidung. In der wissenschaftlichen Forschung finden sich daher zahlreiche Beiträge, die auf unterschiedlicher theoretischer Basis Lösungsvorschläge für den optimalen Koordinationsgrad in der Supply Chain erarbeiten. Eine umfassende Darstellung und kritische Diskussion dieser Ansätze in Bezug auf die nordwestdeutsche Schweineproduktion findet sich in Spiller et al. (2005) sowie Schulze et al. (2006). Derzeit dominieren in der Literatur transaktionskostentheoretische Argumente. Im Ergebnis weisen die meisten Autoren heute auf die Notwendigkeit einer stärkeren vertikalen Bindung hin.

Dabei wird aber in fast allen Fällen die Position der betroffenen Landwirte ausgeblendet. Es ist jedoch nicht unerheblich, welche Einstellungen Landwirte gegenüber der Vertragsproduktion einnehmen. Erzwungene Vertragsbeziehungen lösen, soweit sie überhaupt durchsetzbar sind, möglicherweise Reaktanzeffekte aus und tragen nicht umstandslos zu einer besseren Zusammenarbeit bei.

Dieser Beitrag versucht daher, die Frage der vertikalen Bindung aus Sicht der Landwirte vor allem empirisch anzugehen. Unseres Wissens gibt es bisher für Deutschland keine vergleichbare Studie. Exemplarisch wird dabei die Schweineproduktion beleuchtet. Zunächst sollen jedoch einige aktuelle Entwicklungen im Schlachtsektor aufgezeigt werden, die eine Notwendigkeit zu stärkerer vertikaler Bindung unseres Erachtens in Frage stellen.

3.1 Entwicklungen im Schlachtsektor: Treiber marktlicher Lösungen

Die vorherrschende transaktionskostentheoretische Begründung für stärkere Bindungen erfolgt häufig mit Bezug auf ausländische Vorbilder wie die USA oder Dänemark. In den 80er Jahren war z. B. Danske Slagterier auf den Weltmärkten sehr erfolgreich, weil der Konzern es schaffte, seine Produktion auf die spezifischen Anforderungen verschiedener Kundenmärkte auszurichten. Durch die Konzentration auf ein enges genetisches Spektrum und entsprechende Standardisierung von Fütterung und Haltung wurden einige wenige Produktionslinien aufgebaut, die sehr spezifisch auf bestimmte Ländermärkte ausgerichtet waren (Tailor-made Cuts). Dies ermöglichte erst die Produktion großer homogener Mengen.

Allerdings haben zwei Veränderungen dieses Erfolgsrezept der Dänen heute möglicherweise obsolet werden lassen: neue, automatisierte Sortiertechniken auf der einen und erheblich größere Schlachthöfe auf der anderen Seite. Im Vergleich zu den europäischen Nachbarländern ist die Branche zwar nach wie vor zersplittert, und auch die landwirtschaftliche Produktion ist weitaus kleiner strukturiert als in anderen Ländern, wenngleich mit großen regionalen Unterschieden (Spiller et al. 2005). Konzentration und Internationalisierung auf der Schlachtstufe schreiten dennoch schnell voran: Hatten vor rund 15 Jahren die zehn größten deutschen

Schlachtunternehmen einen Marktanteil von knapp 50 % (Probst, 1990), so wird dieser Wert heute bereits von den drei größten Unternehmen erreicht (ISN 2006).

Die Einheitlichkeit der Qualität auch großer Parteien kann durch optimierte Sortiertechniken heute auch am Schlachtband sichergestellt werden, weil neue Großschlachthöfe mit 20.000 und mehr Schlachtungen am Tag trotz der Vielzahl der Produkte insgesamt genug Mengen haben, um je Produkt auch die Mengen- und Qualitätsanforderungen von Großabnehmern zu erfüllen. Es ist daher nicht mehr zwingend notwendig, die Eingangsqualität der Tiere zu vereinheitlichen. Für die Belieferung der meisten Märkte und Nachfragersegmente im nationalen und internationalen Markt ist damit heute keine Bindung der Landwirte mehr notwendig. Ein eindrucksvolles Beispiel für diese ungebundene Produktion homogener Qualitäten ist das Unternehmen Tönnies in Rheda-Wiedenbrück, das eine Vielzahl verschiedene marktgerechte Produkte ohne Vertragsbindung ihrer Mäster produziert. Große deutsche Schlachtunternehmen können heute z. B. Bacon-Fleisch für Großbritannien problemlos am Schlachtband zusammenstellen und damit den Dänen Marktanteile abnehmen. Zentraler Vorteil der ungebundenen Produktion ist die größere Flexibilität des Marktes, was Kostenvorteile ermöglicht.

3.2 Vertragliche Bindungen aus Sicht der Landwirte: Stand der Forschung

Zu vertraglichen Bindungen in der Landwirtschaft liegen verschiedene wissenschaftliche Arbeiten vor, die grob nach sekundär- und primärstatistischen Ansätzen unterschieden werden können. Die erste Gruppe modelliert die Entscheidung eines Landwirts für einen Vertrag als Funktion soziodemographischer und betriebsstruktureller Daten (Katchova und Miranda, 2004; Key, 2004; Key und McBride, 2003). Die hierzu benötigten Informationen werden aus vorliegenden Statistiken gewonnen. Die zweite Gruppe von Arbeiten verfolgt verhaltenswissenschaftliche Ansätze und nutzt hierzu durch Befragungen oder in Laborexperimenten gewonnene Daten (Key, 2005; Guo et al., 2005; Roe et al., 2004; Lajiliy et al., 1997; Drescher, 1993).

Key (2004) stellt in seiner Arbeit über Vertragsentscheidungen amerikanischer Landwirte insbesondere eine hohe positive Korrelation zwischen Verträgen und Betriebsgröße fest. Dies zeigt sich auch als Ergebnis regelmäßiger Erhebungen des United States Agricultural Departments (Mac Donald und Korb, 2006). Katchova und Miranda (2004: 101), die sich ebenfalls mit amerikanischen Landwirten beschäftigen, identifizieren zudem das Ausbildungsniveau und die Nutzung von Beratungsangeboten als wichtige Faktoren zur Erklärung der Nutzung von Vermarktungsverträgen. Insgesamt ergibt sich aus diesen Arbeiten die These, dass zukunftsorientierte Großbetriebe eher Verträge akzeptieren als Kleinbetriebe.

Verhaltenswissenschaftliche Ansätze ergeben sehr unterschiedliche Ergebnisse in Abhängigkeit von den untersuchten Ländern. Auch die behandelten Fragestellungen und Erhebungsformen unterscheiden sich z. T. deutlich. Guo et al. (2005) untersuchen die Einstellungen chinesischer Landwirte gegenüber Verträgen, während Lajili et al. (1997) und Roe et al. (2004) auf Basis von Experimenten Aussagen über die Präferenzen von Landwirten für verschiedene Vertragsbestandteile und -ausprägungen treffen. Drescher (1993) untersucht in seiner Arbeit neben der Verbreitung von Verträgen in der Landwirtschaft im Allgemeinen auch die Gründe von Landwirten für oder gegen vertragliche Bindungen.

Die Einstellung chinesischer Landwirte zu Verträgen erweist sich als sehr positiv (Guo et al., (2005: 12-13): 21 % von 1036 befragten Landwirten hatten bereits Verträge, und 76 % wären bereit, einen Vertrag einzugehen. Die bislang eher geringe praktische Bedeutung von Verträgen wird hier insbesondere an fehlenden Möglichkeiten, mangelndem Interesse der Abnehmer, aber auch am fehlenden sichtbaren Nutzen festgemacht.

Lajily et al. (1997) ermitteln, dass die Spezifität von Investitionen sowie die Höhe der Unsicherheit entsprechend der Transaktionskostentheorie die Präferenzen der Landwirte für Verträge und deren Gestaltung maßgeblich beeinflussen.

Die von Drescher (1993) in einer mündlichen Befragung von insgesamt 300 Landwirten ermittelten Beweggründe zur Entscheidung für oder gegen Verträge sind in Tabelle 1 dargestellt. Als wichtigste Gründe für vertragliche Bindungen wurden demnach die Verringerung des Absatz- und Preisrisikos genannt. Eine Differenzierung nach Betriebszweigen erfolgt in diesen Analysen nicht, wenngleich erhebliche Unterschiede in Abhängigkeit vom produzierten Produkt zu erwarten sind. Aus den Ergebnissen zur Frage nach der zukünftigen Nutzung von Verträgen schließt Drescher auf eine insgesamt hohe Akzeptanz von Verträgen in der Landwirtschaft, da 30 % der Befragten eine Ausdehnung bzw. Neuaufnahme von Verträgen planten und weitere 29 % diese Frage nicht beantworten konnten. Eine definitive Ablehnung zeigten 41 % der Landwirte.

Tabelle 1: Gründe für und gegen längerfristige vertragliche Bindungen nach Drescher (1993: 195 f.)

Gründe gegen längerfristige Bindungen	Gründe für längerfristige Bindungen
1. Verlust an bäuerlicher Selbständigkeit/ Freiheit	1. Gesicherter Absatzmarkt für Produkte
2. Risiko einer Abhängigkeit vom Marktpartner	2. Hohe Preisausschläge für angebotene Produkte werden verhindert
3. Auflagen beim Produktionsprozess	3. Abgabe des Produktionsrisikos
4. Pflicht zur Abnahme von Produktionsmitteln	4. Hohes Lagerungsrisiko
5. Eigener, sicherer Absatzmarkt	5. Teilung des Produktionsrisikos
6. Freier Markt bietet bessere Preise als Vertragslandwirtschaft	6. Entlohnung für erbrachte Leistungen höher als auf dem Markt
7. Größe des eigenen Betriebes/ Betriebszweiges ermöglicht hinreichend genug Alternativen	7. Mögliche Kreditierung/ Finanzierung von Produktionsmitteln
8. Geringes Erzeugerrisiko auch ohne Vertragsabschluss	8. Bereitstellung von Produktionsmitteln
9. Gutes Verhältnis zu den bestehenden Marktpartnern	9. Such- und Informationskosten werden gesenkt
10. Geringe Preisschwankungen der Erzeugnisse sprechen gegen langfristige Verträge	10. Umfassender Beratungsservice wird gestellt
11. Eigene finanzielle Mittel sind ausreichend, um auch mal ein Durststrecke zu überstehen	11. Erhöhung der Produktivität
12. Erfahrungen von Berufskollegen sprechen dagegen	12. Bessere Planbarkeit für die Betriebsentwicklung
13. Landwirtschaftliche Beratung rät gegen vertragliche Bindungen	13. Wettbewerbsvorteile gegenüber Berufskollegen
14. Größe des Betriebes/ Betriebszweiges spricht mögliche Vertragspartner nicht an	14. Arbeitsentlastung
15. Mögliche hohe Anfangsinvestitionen schrecken ab	15. Mangelnde Lagerkapazitäten
16. Marktpartner bieten keine langfristigen Verträge an	16. Sonstige
17. Entlohnung für eigene erbrachte Leistungen sind nicht ausreichend	
18. Zu hohe Preise bei Abnahmepflicht von Produktionsmitteln	

Drescher (1993) führte zudem eine weitere schriftliche Befragung von insgesamt 739 Landwirten durch, die sich allein mit der Verbreitung und Ausgestaltung der Vertragslandwirtschaft in Deutschland beschäftigt. Die Stichprobe der schriftlichen Befragung umfasste auch 220 Betriebe mit Mastschweinehaltung. Bezogen auf die Zahl der Mastplätze ergab sich ein Anteil vertraglich gebundener Produktion von 13,9 %, mit erheblichen regionalen Unterschieden (Drescher, 1993: 158).

Bei der Ermittlung der Unterschiede zwischen vertraglich gebundenen und ungebundenen Landwirten beschränkt sich die Analyse auf den Einfluss soziodemographischer und betriebsstruktureller Daten, wie dies auch in den oben genannten Studien sekundärstatistischen Studien geschieht. Als Ergebnis der Diskriminanzanalyse zeigt sich, dass Schulbildung, Alter und die Regelung der Hofnachfolge für die Unterscheidung der Gruppen keine Rolle spielen. Der Grünland- und Eigenanteil ist bei ungebundenen Landwirten deutlich höher als bei den gebundenen, letztere verfügen jedoch über mehr landwirtschaftliche Nutzfläche.

Im Zusammenhang mit dem bei Drescher (1993) an erster Stelle genannten Grund gegen vertragliche Bindungen, dem Verlust an bäuerlicher Selbständigkeit, ist die Feststellung von Roe et al (2004: 123) wichtig, dass US-amerikanische Landwirte Verträge von kürzerer Dauer und mit geringen Lieferanforderungen bevorzugen. Auch in der italienischen Geflügelproduktion herrschen solche Präferenzen unter den Landwirten vor (Furesi et al., 2006). Der experimentelle Ansatz von Key (2005) ergab zudem eine deutliche Präferenz der Schweinemäster für unternehmerische Freiheit, die sich nach ihren Ergebnissen wie die Bereitschaft zur Zahlung einer Risikoprämie monetär als sog. Autonomie-Prämie messen lässt. Key und MacDonald (2006) verweisen zudem auf eine neuere Studie, die eine solche Wertschätzung für Selbständigkeit auch im nicht-agrarischen Bereich feststellte. Hier wären die Befragten im Durchschnitt zu einer Einkommensminderung von 35 % bereit, wenn sie sich dafür selbständig machen könnten. Für Deutschland gibt es neben den Ergebnissen Dreschers auch aktuelle Hinweise, dass die Präferenz für unternehmerische Freiheit eventuelle Absatzsicherung durch Verträge überwiegt (AgraEurope, 2004).

Die großen Unterschiede im Vergleich zu der chinesischen Studie weisen darauf hin, dass die jeweiligen Marktbedingungen entscheidend für die Einstellung zu vertraglichen Bindungen sein können. Für Landwirte in Entwicklungs- und Schwellenländern wird ein Vertrag häufig erst den Marktzugang ermöglichen, was bspw. für deutsche Schweineproduzenten aufgrund der (noch) herrschenden Überkapazitäten kein Problem darstellt. Eine generell positivere Einstellung chinesischer Landwirte im Vergleich zu in sicheren Märkten agierenden europäischen oder amerikanischen Berufskollegen ist damit wenig verwunderlich.

3.3 Überlegungen zu Entstehung und Auswirkungen von Einstellungen zur vertraglichen Bindung

Die Ergebnisse der bisherigen Studien zeigen mögliche Barrieren einer zukünftig stärkeren vertikalen Bindung auf, da anzunehmen ist, dass ein Zwang zur vertraglichen Bindung einen Verlust an Involvement und intrinsischer Motivation der Landwirte zur Folge hätte, so dass die positiven Aspekte von vertraglicher Koordination verloren gehen. Im Folgenden soll dieser Gedankengang weiter vertieft und ein Konzept zur Messung von Einstellungen zur vertraglichen Bindung entwickelt werden, dessen empirische Überprüfung in Kapitel 4 dargestellt wird. Welche Gründe stehen hinter einer positiven oder negativen Einstellung zur vertikalen Bindung?

Eine erste Hypothese ist, dass eine Ablehnung von Verträgen durch die generelle Präferenz für selbständiges Arbeiten bedingt ist. Da das Gefühl der unternehmerischen Freiheit eine große Berufszufriedenheit verursacht, wird ein Landwirt alles tun, dieses nicht zu verlieren.

Ein Vertrag, so mag es vielen scheinen, würde jedoch eben dies zur Folge haben. Wir nehmen daher an, dass die Ablehnung von Verträgen für die Landwirte eine mehr emotionale denn rationale Entscheidung ist.

Wichtig ist es weiterhin zu untersuchen, ob ein Zusammenhang mit der generellen Einstellung zur Zusammenarbeit mit dem Abnehmer besteht. Zu fragen ist, ob neue Branchenstandards auch ohne vertragliche Bindungen durchgesetzt werden können. Landwirte, die Verträge ablehnen, aber zur Zusammenarbeit bereit sind, sind in einer langfristig angelegten, aber nicht fixierten Bindung möglicherweise stärker motiviert, als in einer unfreiwilligen vertraglichen Bindung. Dies ist von großer Bedeutung, da selbst im Standardsegment, für das auf Basis wirtschaftswissenschaftlicher Theorien keine ökonomische Veranlassung zur vertraglichen Bindung oder gar vertikalen Integration besteht (Spiller et al., 2005), eine gewisse vertikale Abstimmung wie bspw. beim Salmonellen-Monitoring erforderlich ist.

Sollte hingegen ein positiver Zusammenhang zwischen Vertrags-Einstellung und Kooperationsbereitschaft bestehen, müsste näher untersucht werden, inwiefern die Qualität der Geschäftsbeziehung zu einer Erklärung der Einstellungen beitragen kann. Ein hohes Misstrauen zwischen den Akteuren könnte neben der Präferenz für unternehmerische Unabhängigkeit ein Grund für die Ablehnung von vertikalen Kooperationen oder Bindungen sein.

Auch die Wahrnehmung struktureller Abhängigkeiten, die aus einem Mangel an Vermarktungsalternativen resultieren, könnte einen Einfluss auf die Einstellung gegenüber stärkeren Bindungen haben. Stehen keine Alternativen zur Verfügung, ist es denkbar, dass eine positivere Einstellung entsteht, nachdem die Bindung zwangsweise eingegangen wurde. Ein solcher Zusammenhang, bei dem das Verhalten die Einstellungen beeinflusst, kann mit der Theorie der kognitiven Dissonanz erklärt werden (Festinger, 1957). Kognitive Dissonanzen entstehen, wenn Informationen aufgenommen werden, die das Selbst-Konzept in Frage stellen, diesem also entgegenstehen (Aronson, 1968: 23). Positive Einstellungen gegenüber Verträgen könnten mithin auch dann entstehen, wenn der Vertrag zunächst aufgrund struktureller Zwänge eingegangen wurde. Ob Mechanismen der Dissonanzreduktion oder Reaktanzeffekte in der Praxis überwiegen, ist empirisch zu klären.

4 Einstellungen von Schweineproduzenten zu vertraglicher Bindung und vertikaler Zusammenarbeit: Ergebnisse einer empirischen Studie in Nordwestdeutschland

Die im Frühjahr 2005 durchgeführte Befragung von zukunftsfähigen Schweinemastbetrieben in Westfalen-Lippe und Weser-Ems hatte den gegenwärtigen Stand der Zusammenarbeit zwischen Landwirten und Schlachtunternehmen und die Einstellung der Landwirte zu Kooperation und vertraglicher Bindung zum Gegenstand. Daneben wurden auch das Wechselverhalten der Landwirte, Vertrauen und Commitment gegenüber dem Abnehmer sowie die Zufriedenheit mit der derzeitigen Geschäftsbeziehung gemessen. Entsprechend der zuvor ausgeführten Zusammenhänge ist zudem die Wahrnehmung struktureller Abhängigkeiten von Bedeutung.

Der standardisierte Fragebogen bestand größtenteils aus 7-stufigen Likertskalen, wobei jeder der aufgeführten Aspekte mithilfe von zwei bis vier Statements erfasst wurde. Eine umfassende Darstellung der Studie findet sich in Spiller et al. (2005). Tabelle 2 gibt die wesentlichen Merkmale der Stichprobe wieder.

Tabelle 2: Stichprobenbeschreibung

	Gesamt
Stichprobenumfang	357
Bewirtschaftete Fläche (ha)	93,2
davon Pachtland (ha)	46,9
Anzahl Mastplätze	1406,4
Alter (Jahre)	40,8
% Weser-Ems	48,0
% Westfalen-Lippe	52,0
% Vertragslandwirte	17,1
% teilweise Vertragsproduktion	1,7

Insgesamt befinden sich in der Stichprobe 19 % Landwirte mit teilweiser oder vollständiger vertraglicher Bindung ihrer Produktion. Regional teilt sich die Stichprobe mit 48 % bzw. 52 % relativ gleich auf die beiden Erhebungsregionen Weser-Ems und Westfalen-Lippe auf.

In Tabelle 3 werden neben Mittelwerten und Standardabweichungen der Gesamtstichprobe auch die Ergebnisse eines Mittelwertvergleichs zwischen den Antworten von Vertragslandwirten und „freien“ Lieferanten dargestellt. Dieser dient der Überprüfung, ob sich diese beiden Gruppen signifikant hinsichtlich ihrer Einstellung zu Verträgen, der Präferenz für unternehmerische Freiheit und der Kooperationsbereitschaft unterscheiden. Auch die Wahrnehmung struktureller Bindungen wird verglichen, um Aussagen über mögliche Zwänge zur vertraglichen Bindung in der ersten Gruppe machen zu können. Da nur 1,7 % der Landwirte ihre Produktion teilweise vertraglich gebunden haben, werden diese mit den vollständigen Vertragslandwirten zusammengefasst.

Die Gesamteinstellung zu Verträgen wurde durch das Statement „Vertragsproduktion bringt nur Vorteile für den Schlachthof und den Handel – wir Landwirte haben davon gar nichts.“ erfragt. Diesem stimmt der Großteil der Landwirte zu, was sich in dem Mittelwert von $\mu = 0,56$ widerspiegelt. Die hohe Standardabweichung von $\sigma = 1,6$ zeigt aber auch, dass die Meinungen hierzu auseinander gehen. Die Antworten von Vertragslandwirten und freien Lieferanten unterscheiden sich stark: Vertragslandwirte lehnen mit einem Mittelwert von $\mu = -0,64$ ab, die übrigen Landwirte stimmen dem zu ($\mu = 0,84$).

Analog wird die Aussage „Es ist aus meiner Sicht besser, wenn sich Schlachthof und Landwirte langfristig aneinander binden würden.“ im Durchschnitt abgelehnt, Vertragslandwirte stimmen jedoch zu. Ob Vorteile bezüglich der Planungssicherheit wahrgenommen werden, wurde durch das Item „Bei einer vertraglichen Bindung an einen Schlachthof kann ich sicherer planen.“ abgefragt. Diese Annahme wird wiederum nur von den Vertragslandwirten bestätigt. Bezüglich der eigenen zukünftigen Vermarktung wurde das Statement „Auf Dauer werde ich mich vertraglich binden müssen, um wirtschaftlich Schweine mästen zu können.“ von den Vertragslandwirten – allerdings mit hoher Standardabweichung – bejaht, von freien Lieferanten hingegen stark abgelehnt.

Auch bei der Präferenz für unternehmerische Freiheit („Ich möchte meine unternehmerische Freiheit nicht durch Verträge aufgeben.“) zeigen sich signifikante Unterschiede zwischen den Gruppen. Allerdings liegt der Mittelwert bei den Vertragslandwirten mit $-0,09$ sehr nah bei 0. Daraus lässt sich folgern, dass auch diejenigen Landwirte, die bereits Verträge haben, keine

starken Eingriffe in ihre Produktion akzeptieren würden. Wie bereits in Abschnitt 3 aufgezeigt, sind die Westfleisch-Verträge wenig strikt, so dass hier kein Widerspruch vorliegt.

Tabelle 3: Vertragslandwirte und freie Lieferanten: Einstellungen zu Verträgen und Kooperation

Statement*	Gesamt (354)	Vertrags- landwirte (67)	Freie Liefe- ranten (287)	F (p)
	μ (σ)	μ (σ)	μ (σ)	
Vertragsproduktion bringt nur Vorteile für den Schlachthof und den Handel – wir Landwirte haben davon gar nichts.	0,56 (1,60)	-0,64 (1,55)	0,84 (1,47)	53,96 (0,00)
Bei einer vertraglichen Bindung an einen Schlachthof kann ich sicherer planen.	-0,23 (1,55)	0,96 (1,43)	-0,51 (1,44)	55,89 (0,00)
Auf Dauer werde ich mich vertraglich binden müssen, um wirtschaftlich Schweine mästen zu können.	-0,88 (1,78)	0,78 (1,86)	-1,26 (1,53)	88,96 (0,00)
Es ist aus meiner Sicht besser, wenn sich Schlachthof und Landwirte langfristig aneinander binden würden.	-0,39 (1,60)	0,76 (1,40)	-0,66 (1,53)	48,37 (0,00)
Ich möchte meine unternehmerische Freiheit nicht durch Verträge aufgeben.	1,20 (1,58)	-0,09 (1,61)	1,50 (1,41)	64,86 (0,00)
Ich bevorzuge die Zusammenarbeit mit nur einem Schlachthof, wenn er sich als guter Geschäftspartner herausstellt.	1,05 (1,35)	1,46 (1,23)	0,95 (1,36)	7,82 (0,01)
Ich kann mir eine engere Zusammenarbeit mit [Schlachthof XY] gut vorstellen.	0,13 (1,45)	0,54 (1,51)	0,03 (1,42)	6,72 (0,01)
Ich bin bereit Qualitätsanforderungen der Schlachthöfe in meiner Produktion zu berücksichtigen.	1,32 (0,91)	1,54 (0,75)	1,27 (0,94)	4,82 (0,03)
In die Qualitätsfaktoren meiner Produktion lasse ich mir vom Schlachthof nicht reinreden.	0,07 (1,45)	-0,16 (1,47)	0,12 (1,44)	2,13 (0,15)
Ich habe viele alternative Schlachthöfe, an die ich liefern kann.	0,68 (1,55)	0,19 (1,79)	0,79 (1,47)	8,29 (0,00)
In meiner Region gibt es verhältnismäßig wenige Vermarktungsalternativen.	-1,19 (1,49)	-0,85 (1,75)	-1,27 (1,41)	4,37 (0,04)

* Die Bewertung erfolgte mithilfe 7-stufiger Likert-Skalen von -3 = „Lehne voll und ganz ab“ bis +3 = „Stimme voll und ganz zu.“ Mittelwertunterschiede, die nicht mindestens auf dem 5 %-Niveau signifikant sind, sind in der Tabelle fett gedruckt

Insgesamt zeigen sich höchst signifikante Unterschiede zwischen Vertrags- und freien Landwirten bei allen Items zur Einstellung gegenüber vertraglichen Bindungen. Vertragslandwirte haben eine deutlich positivere Einstellung zu Verträgen als die freien Landwirte, die Verträge kategorisch ablehnen.

Gleichwohl kann eine klare Bereitschaft zur vertikalen Zusammenarbeit auch bei den freien Lieferanten festgestellt werden. Zwar sind die Mittelwertunterschiede bis auf eine Ausnahme signifikant, die Tendenz der Antworten ist jedoch hier gleichgerichtet: Beide Gruppen bevorzugen die Zusammenarbeit mit nur einem Schlachtunternehmen, wenn dieses sich als guter Partner herausstellt. Zwar sind die freien Landwirte bei der Aussage „Ich kann mir eine engere Zusammenarbeit mit [Schlachthof XY] gut vorstellen.“ unentschlossen, aber eine Bereitschaft zur Berücksichtigung der Qualitätsanforderungen der Schlachthöfe ist wiederum bei

beiden Gruppen vorhanden. Dies weist unserer Meinung nach auf die Möglichkeit zur Verbesserung der Zusammenarbeit auch ohne Verträge hin.

Was die strukturelle Bindung angeht, so haben freie Landwirte noch mehr Vermarktungsalternativen als die Vertragslandwirte, aufgrund der Mittelwerte kann jedoch auch bei letzteren nicht von einer strukturellen Abhängigkeit gesprochen werden.

Weitere Ergebnisse der Studie, die neben der Einstellung zur vertraglichen Bindung und den oben genannten Persönlichkeitsmerkmalen auch das Vertrauen der Landwirte in ihre Abnehmer und die Zufriedenheit mit der Zusammenarbeit erfasste, zeigen, dass es deutliche positive Zusammenhänge zwischen diesen Beziehungsparametern und der Bereitschaft zur Kooperation mit den Schlachtunternehmen gibt. Dies bringt uns zu der Forderung an die Schlachtunternehmen, an diesen Stellschrauben zu arbeiten, um Lieferanten anstatt durch Verträge, die offensichtlich zu Reaktanzeffekten bei den Landwirten führen, durch gute Beziehungen zu binden.

Die hohen Standardabweichungen auch innerhalb der oben verglichenen Gruppen zeigen, dass die aktuelle Vermarktungsorganisation nicht allein zur Erklärung der Einstellungen gegenüber Verträgen herangezogen werden kann. Im zweiten Schritt führen wir daher eine Clusteranalyse durch, die der Identifikation von Gruppen mit ähnlicher Einstellung dient.

Als clusterbildende Variablen wurden die fünf zentralen Statements zur vertraglichen Bindung herangezogen. Auf Basis der Euklidischen Distanz wurde mithilfe von Dendrogramm und Scree-Test eine 4-Cluster-Lösung ausgewählt. Tabelle 3 zeigt die Ergebnisse des Mittelwertvergleichs über die Gruppen.

Tabelle 3: Ergebnisse der Cluster Analyse

Statement*	Gesamt	Cluster1	Cluster2	Cluster3	Cluster4	F (p)
	(343)	(103)	(85)	(82)	(73)	
	μ (σ)	μ (σ)	μ (σ)	μ (σ)	μ (σ)	
Vertragsproduktion bringt nur Vorteile für den Schlachthof und den Handel – wir Landwirte haben davon gar nichts. ¹	0,59 (1,57)	2,15 (0,86)	0,59 (1,00)	-0,04 (1,20)	-0,88 (1,34)	121,99 (0,00)
Bei einer vertraglichen Bindung an einen Schlachthof kann ich sicherer planen. ¹	-0,24 (1,54)	-1,75 (1,05)	-0,40 (0,89)	0,50 (1,18)	1,23 (1,07)	133,02 (0,00)
Auf Dauer werde ich mich vertraglich binden müssen, um wirtschaftlich Schweine mästen zu können. ¹	-0,90 (1,77)	-2,51 (0,64)	-0,55 (1,09)	-1,59 (0,83)	1,73 (0,84)	375,20 (0,00)
Es ist aus meiner Sicht besser, wenn sich Schlachthof und Landwirte langfristig aneinander binden würden. ¹	-0,41 (1,58)	-2,07 (0,82)	-0,65 (1,01)	0,33 (1,03)	1,38 (0,81)	223,22 (0,00)
Ich möchte meine unternehmerische Freiheit nicht durch Verträge aufgeben. ¹	1,22 (1,55)	2,34 (1,02)	1,29 (1,12)	1,20 (1,28)	-0,41 (1,43)	74,36 (0,00)
Ich bevorzuge die Zusammenarbeit mit nur einem Schlachthof, wenn er sich als guter Geschäftspartner herausstellt.	1,08 (1,31)	0,81 (1,57)	0,12 (1,12)	1,65 (0,76)	1,95 (0,55)	44,67 (0,00)
Ich kann mir eine engere Zusammenarbeit mit [Schlachthof XY] gut vorstellen.	0,12 (1,45)	-0,25 (1,46)	-0,09 (1,19)	0,19 (1,51)	0,84 (1,38)	9,60 (0,00)
Ich bin bereit Qualitätsanforderungen der Schlachthöfe in meiner Produktion zu berücksichtigen.	1,32 (0,91)	1,14 (1,12)	1,14 (0,87)	1,41 (0,70)	1,66 (0,73)	6,36 (0,00)

In die Qualitätsfaktoren meiner Produktion lasse ich mir vom Schlachthof nicht reinreden.	0,06 (1,44)	0,21 (1,66)	0,21 (1,19)	-0,07 (1,44)	-0,16 (1,39)	1,49 (0,22)
Ich habe viele alternative Schlachthöfe, an die ich liefern kann.	0,67 1,55	0,98 1,53	0,78 1,39	0,83 1,40	-0,07 1,70	7,76 0,00
In meiner Region gibt es verhältnismäßig wenige Vermarktungsalternativen.	-1,18 1,50	-1,41 1,52	-1,14 1,37	-1,28 1,33	-0,81 1,73	2,49 0,06

* Die Bewertung erfolgte mithilfe 7-stufiger Likert-Skalen von -3 = „Lehne voll und ganz ab“ bis +3 = „Stimme voll und ganz zu.“ Mittelwertunterschiede, die nicht mindestens auf dem 5 %-Niveau signifikant sind, sind in der Tabelle fett gedruckt.

¹ Cluster bildende Variable

Die Cluster können als „Hartnäckige Vertragsgegner“ (Cluster 1), „Indifferente“ (2), „Kooperationsorientierte“ (3) und „Vertrags-Verfechter“ (4) charakterisiert werden. Wie die F-Werte zeigen, können die stärksten Unterschiede zwischen den Gruppen hinsichtlich der Einstellung zur zukünftigen Notwendigkeit vertraglicher Bindungen festgestellt werden.

Die Ablehnung von Verträgen ist am deutlichsten im ersten Cluster zu beobachten. Dennoch zeigen die 103 in diesem Cluster zusammengefassten Landwirte eine gewisse Bereitschaft zur Zusammenarbeit mit nur einem Schlachtunternehmen. Die Präferenz für unternehmerische Freiheit ist bei diesen Landwirten am stärksten ausgeprägt. Im Gegensatz dazu stehen die 85 Landwirte des zweiten Clusters Verträgen unentschlossen gegenüber, weisen aber auch keine Bereitschaft zu engerer Zusammenarbeit auf. Das dritte Cluster wiederum schließt Landwirte mit einer ausgeprägten Kooperationsbereitschaft ein, die sehr nahe an die der Vertrags-Verfechter des vierten Clusters herankommt. Jedoch sehen diese Landwirte genügend Vermarktungsalternativen und gehen daher nicht davon aus, sich in Zukunft vertraglich binden zu müssen. Die Indifferenten zeigen zudem das stärkste Wechselverhalten.

Das vierte Cluster dagegen besteht zu 53 % aus Vertragslandwirten, was die sehr positive Einstellung zu Verträgen erklärt. Anders ausgedrückt, befinden sich zwei Drittel aller Vertragslandwirte der Stichprobe in Cluster 4, weitere 15 % wurden den Kooperationsorientierten zugeordnet, 14 % den Indifferenten, und immerhin befinden sich auch 5 % unter den Vertragsgegnern. Diese Gruppe ist jedoch zu klein, um eine aussagekräftige weitergehende Analyse durchführen zu können. Denkbar wäre bspw., dass diese Landwirte tatsächlich lediglich aus strukturellen oder ökonomischen Zwängen heraus einen Vertrag eingegangen sind, sich aber aufgrund dieser Abhängigkeit vom Abnehmer ausgebeutet fühlen.

Weitere Analysen der Cluster zeigen keine signifikanten Unterschiede hinsichtlich Betriebsgröße (Mastplätze und bewirtschaftete Fläche). Für Deutschland lassen sich damit die in der Literatur postulierte Tendenz, dass sich Großbetriebe eher in Vertragssysteme einbinden lassen und die freie Vermarktung aus diesem Grund ein Auslaufmodell für Kleinbetriebe darstellt, nicht belegen.

Insgesamt zeigen sich starke negative Einstellungen gegenüber Verträgen. Zwei Drittel der Befragten wollen sich nicht vertraglich binden. Dennoch kann eine relativ ausgeprägte Kooperationsbereitschaft der Landwirte festgestellt werden, sofern auch die Schlachtunternehmen sich kooperativ zeigen. Der Begriff des Vertrags scheint hochgradig emotional belegt zu sein. Vor dem Hintergrund der relativ schwierigen und langwierigen Veränderbarkeit von Einstellungen und der motivationalen Implikationen scheint die breite Einführung von Verträgen auch aus verhaltenswissenschaftlicher Sicht nicht unbedingt der richtige Schritt hin zu einer verbesserten Zusammenarbeit zu sein. Dieser ist nur in solchen Fällen geeignet, wo

Landwirte eine positive Einstellung zu Verträgen aufweisen, so dass kein Verlust an intrinsischer Motivation befürchtet werden muss.

Die hohe Präferenz für unternehmerische Freiheit auch unter Vertragslandwirten bestätigt schließlich die Ergebnisse von Key (2004), dass Landwirte in der Regel Verträge mit kurzer Laufzeit und geringen Eingriffen in die Produktion bevorzugen. Verträge wie die der Westfleisch, die nur einen geringen Bindungsgrad aufweisen und dem Landwirt umfangreiche Ausstiegsmöglichkeiten lassen, werden ggf. akzeptiert, ändern aber am Charakter der unternehmerischen Position auch wenig.

5 Liegt die Zukunft der deutschen Schweinefleischproduktion in der vertikal integrierten Kette?

Bisheriger Forschungen zur vertikalen Bindung in der Landwirtschaft vernachlässigen häufig verhaltenswissenschaftliche Aspekte bei der Prognose zukünftiger Zusammenarbeit in Wertschöpfungsketten des Agribusiness. Einige empirische Studien zeigen jedoch deutlich, dass Landwirte der unternehmerischen Freiheit einen hohen Wert beimessen. So verdeutlicht die eigene Befragung von 357 Landwirten im nordwestdeutschen Raum, dass sich zwei Drittel der Befragten nicht vertraglich binden wollen. Die Ergebnisse belegen zudem, dass dies insbesondere aus emotionalen Gründen erfolgt, die mit der Präferenz für Unabhängigkeit, aber auch mit einem hohen Misstrauen gegenüber den – in der Regel marktmächtigeren – Abnehmern zusammenhängt. Letztere drückt sich aus in der verbreiteten Überzeugung, dass die Vorteile von Verträgen allein den Schlachtunternehmen zu Gute kommen.

Mit der generellen Bereitschaft zur Zusammenarbeit und Berücksichtigung von Qualitätsanforderungen der Schlachtunternehmen hängt dies jedoch nicht zusammen, wie ein Vergleich von Vertragslandwirten und „freien“ Lieferanten zeigt. In einer Clusteranalyse kann gezeigt werden, dass es unter den befragten Schweinemästern trotz der großen Ablehnung von Verträgen ein hohes Potenzial für vertrauensvolle langfristige Geschäftsbeziehungen gibt. Dies bringt uns zu der Forderung, eine breite Verbesserung der Geschäftsbeziehungen anzustreben. Dass es hier bislang erhebliche Reibungsverluste gibt, zeigen die Barrieren bei der Einführung von QS und die noch immer nicht erfolgte Umsetzung eines flächendeckenden Salmonellen-Monitorings, beides zentrale Aspekte der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Schweinefleischproduktion: Die Konzentration auf Schlachthofseite und die zunehmende Produktion von (Handels-)Marken führt verstärkt zu einem Wettbewerb von Wertschöpfungsketten. Langfristig sitzen Mäster und ihre jeweiligen Abnehmer in einem Boot und stehen der Konkurrenz aus Dänemark, Osteuropa (Smithfield) oder Spanien im Standortwettbewerb gegenüber.

Die wesentliche Basis für eine problemlose und schnelle Reaktion auf Marktveränderungen ist ein Grundvertrauen zwischen den Marktpartnern, dass erst durch eine langfristige Ausrichtung der Zusammenarbeit aufgebaut werden kann (Gallizi und Venturini, 1999). Die Ergebnisse zeigen, dass ein verbessertes Geschäftsbeziehungsmanagement auch ohne vertragliche Regelungen möglich ist. Insgesamt gibt es mit Blick auf die vertikale Organisation der Wertschöpfungskette jedoch keinen Königsweg, und schon gar nicht ein und denselben für alle Landwirte und Schlachtunternehmen in Deutschland. Vielmehr ist es von verschiedenen Faktoren abhängig, welche Form der Zusammenarbeit in der jeweiligen Situation zu präferieren ist. Die skeptische Haltung der deutschen Schweinemäster gegenüber vertikalen Bindungen und die Möglichkeiten neuer Sortiertechnologien in Großschlachthöfen sprechen dafür, zumindest im Rahmen der Standardproduktion nicht-vertragliche Optionen zur Optimierung der Zusammenarbeit anzustreben. Erzwungene Vertragsbindungen tragen nicht zu einem höheren Vertrauen und Commitment in der Zusammenarbeit bei. Für spezielle Qualitätssegmente mit

hohen spezifischen Investitionen (z. B. Bio-Fleisch) wird die Überlegung jedoch anders aussehen.

Literatur

- AgraEurope (2004): Freie Unternehmer brauchen keine Verträge. Nr. 12, S. 33-34.
- Aronson, E. (1968): Dissonance theory: Progress and problems. In: Abelson, R., Aronson, E., McGuire, W., Newcomb, T., Rosenberg, M., Tannenbaum, P. (Hrsg.): Theories of cognitive consistency: A sourcebook, Chicago, S. 2-27.
- Czekala, K. (2003): Auswirkungen veränderter Rahmenbedingungen auf die Koordinationsformen in der deutschen Schweineproduktion. Diss. Universität Bonn.
- Drescher, L. (1993): Vertraglich vertikale Organisation in der Landwirtschaft. Aachen.
- Festinger, L. (1957): A theory of cognitive dissonance, Stanford.
- Furesi, R., Martino, G. and Pulina, P. (2006): Contractual choice and food safety strategy: some empirical findings in Italian poultry sector, 99th EAAE Seminar Bonn "Trust and Risk in Business Networks, February 8-10, 2006, Pre-Print, S. 475-483.
- Gerlach, S., Spiller, A., Wocken, C. (2006): Der Markt für Milch und Milcherzeugnisse, in: Agrarwirtschaft, 55. Jg., Nr. 1, S. 29-50.
- Gallizi, G., Venturini, L. (1999): Towards a theory of successful vertical cooperation in the food system. In: Gallizi, G. and L. Venturini (editors): Vertical relationships and coordination in the food systems. Heidelberg, S. 61-92.
- Guo, H., Jolly, R.W., Zhu, J. (2005): Contract farming in China: Supply chain or ball and chain? Beitrag zur Minnesota International Economic Development Conference, University of Minnesota, April 29-30, 2005.
- ISN (2006): Top 10 der deutschen Schweineschlachtbetriebe 2005: Vion und Tönnies marschieren voran. Pressemitteilung vom 23.01.2006. <http://www.schweinenet.de>. Abrufdatum: 02.02.2006.
- Kagerhuber, M., Kühl, R. (2002): Unterschiede und Gemeinsamkeiten vertikaler Prozessororganisationen im Bereich der integrierten tierischen Produktion und Vermarktung - ein europäischer Vergleich erfolgreicher Konzepte. In: Landwirtschaftliche Rentenbank (Hrsg.): „Lebensmittelsicherheit und Produkthaftung – Neuere Entwicklungen in der integrierten Produktion und Vermarktung tierischer Erzeugnisse. Schriftenreihe der landwirtschaftlichen Rentenbank, Band 16, S. 7-42.
- Katchova, A.L., Miranda, M.J. (2004): Two-step econometric estimation of farm characteristics affecting marketing contracts decisions. American Journal of Agricultural Economics, 86. Jg., S. 88-102.
- Key, N. (2005): How much do farmers value their independence? Agricultural Economics, 33. Jg., S. 117-126.
- Key, N. (2004): Agricultural contracting and the scale of production. Agricultural Resource Economics Review, 33. Jg., S. 255-271.
- Key, N., MacDonald, J. (2006): Agricultural Contracting: Trading Autonomy for Risk Reduction. Amber Waves, 4. Jg., April 2006, S. 26-31.
- Key, N., McBride, W.D. (2003): Production contracts and productivity in the U.S. pork sector. American Journal of Agricultural Economics, 85. Jg., S. 121-133.
- Lajili, K., Barry, P.J., Sonka, S.T., Mahoney, J.T. (1997): Farmers' preferences for crop contracts. Journal of Agricultural Resource Economics, 22. Jg., S. 264-280.

- LfL Bayern (2005): Agrarmärkte 2004. Schriftenreihe der Bayerischen Landesanstalt für Landwirtschaft. Freising.
- MacDonald, J.M., Korb, P. (2003): Agricultural Contracting Update: Contracts in 2003 USDA, Economic Research Service, Economic Information Bulletin Nr. 9. Washington, DC.
- Martinez, S.W. (2002): Vertical coordination of marketing systems: Lessons from the poultry, egg and pork industries. USDA, Economic Research Service, Agricultural Economic Report Nr. 807. Washington, DC.
- Roe, B., Sporleder, T.L., Belleville, B. (2004): Hog producer preferences for marketing contract attributes. *American Journal of Agricultural Economics*, 86. Jg., S. 115-123.
- Schulze, B., Spiller, A., Theuvsen, L. (2006): Is more vertical integration the future of food supply chains? Empirical evidence and theoretical considerations from German pork production. In: Omta, O., J. Trienekens, J. Wijnands and E. Wubben (Hrsg.), *International agri-food chain and networks: Management and organization*. Wageningen Academic Publishers, im Druck.
- Spiller, A., Theuvsen, L., Recke, G., Schulze, B. (2005): Sicherstellung der Wertschöpfung in der Schweineerzeugung: Perspektiven des Nordwestdeutschen Modells. Münster.
- Williamson, O.E. (1985): *The economic institutions of capitalism*. Free Press.
- Williamson, O.E. (1991): Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *ASQ* 36, S. 269-296.
- Windhorst, H.-W. (2004): Qualitätssicherung in der Lebensmittelkette – wo liegen die Herausforderungen? In: Dachverband Agrarforschung (Hrsg.), *Lebensmittelqualität und Qualitätssicherungssysteme*. VerlagsUnionAgrar, S. 21-33.