

# Auf die Quote folgt der Markt

Landwirte und Molkereien müssen umdenken – Lieferverträge anpassen

in: Ernährungsdienst, 62. Jg., Nr. 25 vom 31.03.2007, S. 9

**Politische Vorgaben prägen gegenwärtig den Milchmarkt der Europäischen Union. Das System spiegelt sich zwischen Erzeugern und Molkereien wider. Künftig ist Marktwirtschaft angesagt.**

Während in Norddeutschland genossenschaftliche Molkereien überwiegen, hat sich im Süden eine Vielzahl mittelständischer Privatmolkereien etabliert. In Genossenschaften binden Lieferverpflichtungen und

Geschäftsanteile die Landwirte an ihre Abnehmer. Über den Milchpreis wird dort nicht weiter verhandelt. Allerdings beeinflussen die Milcherzeuger über Gremien die Geschäftsführung. Durch die Fusionen und die damit pro Unternehmen wachsende Lieferantenzahl ist der Genossenschaftsgedanke mittlerweile oftmals verloren gegangen. Bei Privatmolkereien wiederum haben sich langfristige, zumeist zweijährige Verträge durchgesetzt. Mit

den Molkereien verhandeln in der Regel die Erzeugergemeinschaften. In Ostdeutschland überwiegen ebenfalls Verträge, häufig direkt zwischen größeren Milcherzeugern und Molkereien. Die Milchmenge ist durch die Milchquote überall mehr oder weniger festgeschrieben. Offen ist, wie sich dieses Organisationssystem mit dem Auslaufen der Milchquote verändert. Bereits alleine die künf-

tig wegefallende Mengensteuerung zwingt zum Nachdenken. Zudem dürften die Preise analog zum freien Markt für Schweinefleisch volatil werden.

## Drei grundsätzliche Fragen beachten

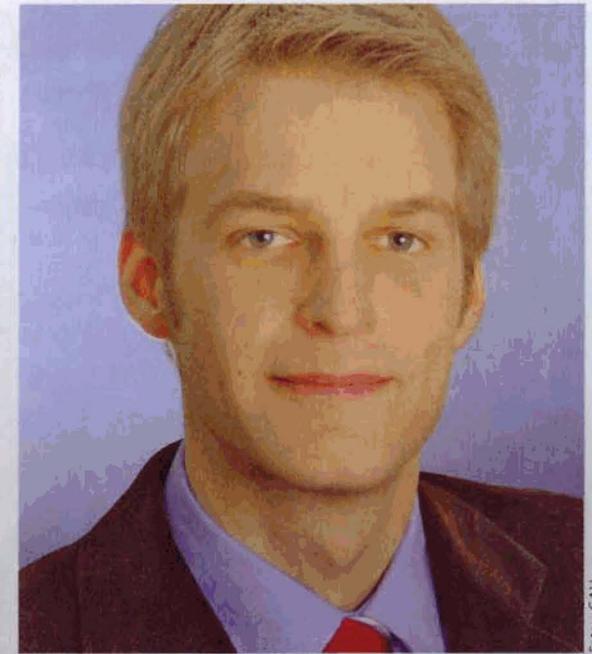
Spätestens nach Abschaffung der Milchquote sind drei Aspekte entscheidend: Molkereien und Landwirte müssen sich über Vertragslaufzeiten einigen. Mengenvereinbarungen sind zwingend notwendig. Und es ist natürlich wichtig, sich auf Preise zu einigen. Viele Milcherzeuger wollen nicht länger Verträge einfach hinnehmen und fordern mehr Flexibilität und kürzere Kontrakte. Grundsätzlich spricht in der Milchbranche aber einiges für längere Laufzeiten. Der freie Markt bietet zwar Flexibilitätsvorteile. In der Milchwirtschaft hat sich jedoch auf Molkereiebene bereits ein Spotmarkt für Milch und Milchbestandteile etabliert, wodurch Molkereien überschüssige Ware absetzen und fehlende Milch zukaufen können. Rohmilch ist leicht verderblich und ihr Transport räumlich begrenzt. Reine Spotmärkte zwischen Milcherzeugern und Abnehmern wie im Fleischmarkt sind also unwahrscheinlich. Gleichwohl gibt es viele Möglichkeiten, die Geschäftsbeziehungen zu koordinieren. So wird sich für Standardprodukte eine kostenorientierte und eher kurzfristige

Ausgestaltung bewähren. Die Laufzeit der Kontrakte könnte sich an den Verträgen der Molkereien mit dem Lebensmitteleinzelhandel orientieren. Werden dagegen Markenprodukte oder Spezialitäten hergestellt, sind längerfristige und stärker geregelte Geschäftsbeziehung sinnvoll.

Verträge können feste Mengenvorgaben vorschreiben oder stärkere Wachstumsanreize für landwirtschaftliche Betriebe beinhalten: Unbegrenzt abzunehmende Mengen sind ein Beispiel.

## Verbleibende Zeit intensiv nutzen

Die Preise ergeben sich wahlweise wie bei Genossenschaften durch einseitig von der Molkerei festgesetzte längerfristige Regelungen oder häufigere Preisaushandlungen. Wahrscheinlich werden Molkereien beide Varianten kombinieren, um einen Teil der Milch fest abzusichern und zugleich Spiel-



Fotos: GAU

**Nachwuchs: Christian Wocken untersucht für seine Doktorarbeit das Supply Chain Management der Milchwirtschaft.**

räume zu eröffnen. Sicher ist: Künftig werden sich alle Akteure stärker mit dem Thema auseinandersetzen müssen, je sachlicher desto besser. Landwirte und Molkereien sollten die verbleibende Zeit bis zum Quotenausstieg intensiv nutzen, ihre strategische Ausrichtung gestalten und sich konsequent am Markt orientieren.

Achim Spiller und Christian Wocken, Department für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung, Universität Göttingen



**Etabliert: Dr. Achim Spiller ist Göttinger Professor für Agrarmarketing und Mitglied im wissenschaftlichen Beirat des Bundeslandwirtschaftsministeriums.**