

Evaluierung der Lieferbeziehungen zwischen milcherzeugenden Betrieben und Molkereien

**Janina Knuck, Martin Banse, Florian Freund, Verena Laquai, Anne
Margarian, Annika Thies**

Thünen Working Paper 215

Dr. Janina Knuck
Prof. Dr. Martin Banse
Dr. Florian Freund
Dr. Verena Laquai
Dr. Anne Margarian
Dr. Annika Thies

Johann Heinrich von Thünen-Institut
Bundesforschungsinstitut für Ländliche Räume, Wald und Fischerei
Institut für Marktanalyse
Bundesallee 63
D-38116 Braunschweig
Tel: +49 531 596 5302

Thünen Working Paper 215

Braunschweig/Germany, August 2023

Inhalt

Abkürzungsverzeichnis	2
1 Zusammenfassung	3
2 Summary	3
3 Hintergrund und Zielsetzung	4
4 Ausgangslage: Einordnung von Situation und Handlungserfordernissen	5
4.1 Der Milchmarkt aus gesellschaftlicher Perspektive	5
4.1.1 Situation am Milchmarkt und Ziele der Milchmarktpolitik	5
4.1.2 Situation der Milcherzeugerinnen und Milcherzeuger	12
4.1.3 Gibt es einen Handlungsbedarf am Milchmarkt, worin besteht er und was verursacht ihn?	15
4.2 Preisbildung, Preisdynamik und Marktmacht	15
4.2.1 Preisbildung und Volatilität am Milchmarkt	16
4.2.2 Absicherung gegen Preisrisiken	20
4.2.3 Marktmacht	22
4.2.4 Ist die Funktionsfähigkeit des Milchmarktes so gestört, dass die Markteffizienz spürbar leidet?	24
4.3 Die Molkereien und ihre Beziehung zu den Erzeugerinnen und Erzeuger	25
4.3.1 Situation der Molkereien	25
4.3.2 Beziehung der Erzeuger*innen zu den Molkereien	32
4.3.3 Gefährdet strukturelle Benachteiligung die Milcherzeugung in Deutschland?	38
4.4 Zwischenfazit: Kann die Effizienz des Milchmarktes durch geänderte Lieferverträge spürbar verbessert werden?	39
5 Strategien und Vorschläge zur Verbesserung der Lieferbeziehungen	41
6 Methode und Daten	43
6.1 Leitfadengestützte Expert*innen Interviews	43
6.2 Auswahl von Expert*innen hinsichtlich der Milchlieferbeziehungen in Deutschland	43
6.3 Datenerhebung	44
6.4 Datenauswertung	44
7 Ergebnisse	45
7.1 Allgemeine Ergebnisse	45
7.2 Spezifische Ergebnisse	46
7.2.1 Spezifische Ergebnisse: Sachstand und Entwicklungstendenzen bezüglich der Preisregelungen in Lieferbeziehungen	46
7.2.2 Spezifische Ergebnisse: Stellschrauben Preisfindung	50
8 Diskussion der Ergebnisse	53
9 Literaturverzeichnis	56

Abkürzungsverzeichnis

AMI	Agrarmarkt Informations-GmbH
AP	Auszahlungspreis
BLE	Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung
BDM	Bundesverband Deutscher Milchviehhalter
EMB	European Milk Board
DBV	Deutscher Bauernverband
GM	Genossenschaftsmolkerei
GMO	Gemeinsame Marktorganisation
GenG	Genossenschaftsgesetz
HF	Haltungsform
IFCN	
LEH	Lebensmitteleinzelhandel
LfL	Landesanstalt für Landwirtschaft
LTA	Long term agreements
ME	Milcherzeuger*innen
MEG	Milcherzeugergemeinschaft(en)
MMP	Magermilchpulver
PM	Privatmolkerei
RohmilchGütV	Rohmilchgüteverordnung
UBA	Umweltbundesamt
VLOG	Verband Lebensmittel Ohne Gentechnik e.V.

1 Zusammenfassung

Dieses Working Paper wurde als Bericht für das Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft erstellt, in dem es inhaltlich um die Darstellung des aktuellen Sachstandes und die Entwicklungstendenzen der Regelungen zu Preisen in den Lieferbeziehungen für milcherzeugende Betriebe und der ersten aufnehmenden Hand, d.h. den Molkereien, geht. Dabei sollen mögliche Stellschrauben aufgezeigt werden, die dazu beitragen könnten, die Preisfindung stärker im Interesse der Milcherzeugenden zu gestalten. Dabei wurde die Frage, wie vor diesem Hintergrund Regelbeispiele für eine EU-rechtskonforme Anwendung von Artikel 148 Absatz 4 GMO aussehen könnten, vorerst nicht adressiert. Das vorliegende Working Paper gliedert sich im Wesentlichen in drei Teile. Im ersten Teil wird die Ausgangslage in Form einer Einordnung der gegenwärtigen Situation der Lieferbeziehungen und möglicher Handlungserfordernisse aus wissenschaftlicher Sicht beschrieben. Der zweite Teil stellt die Methodik, das Konzept und die Ergebnisse der Durchführung von Interviews mit Expert*innen der Molkereiwirtschaft vor. In dem dritten Teil werden die Erkenntnisse aus der eher theoretischen Herangehensweise aus dem ersten mit den Ergebnissen der Interviews des zweiten Teils verknüpft und Schlussfolgerungen für mögliche Handlungsempfehlungen abgeleitet.

Die Hintergrundinformationen und geführten Interviews geben einen ersten Überblick über die Lieferbeziehungen zwischen Milcherzeuger*innen und Molkereien in Deutschland. Weiterhin zeigen die Ergebnisse Unterschiede und Überschneidungen zwischen den Lieferbeziehungen privater sowie genossenschaftlicher Molkereien zu ihren Milcherzeuger*innen auf. Um die Ergebnisse für den gesamten Milchsektor besser einordnen sowie die einzelnen Meinungen, Ideen und Vorschläge in die Diskussion aufnehmen zu können, sollten weitere Interviews mit anderen Expert*innengruppen durchgeführt werden. Hierzu zählen Verbände, Vertreter*innen des deutschen Einzelhandels und Milcherzeuger*innen unterschiedlich großer Betriebe.

Schlüsselwörter: Milcherzeugung, Molkereien, Lieferbeziehung, Befragung

2 Summary

This working paper was prepared as a report for the German Federal Ministry of Food and Agriculture. The content of the paper is to present the current state of affairs and development trends of the regulations on prices in the supply relationships for milk-producing farms and the first receiving hand, i.e. the dairies. The aim is to identify possible levers that could help to shape pricing more in the interest of milk producers. The question of how, against this background, examples of rules for an application of Article 148 (4) of the CMO in conformity with EU law could look was not addressed for the time being. This working paper is essentially divided into three parts. The first part describes the initial situation in the form of a classification of the current situation of supplier relations and possible requirements for action from a scientific point of view. The second part presents the methodology, the concept and the results of the interviews with experts of the dairy industry. In the third part, the findings from the more theoretical approach of the first part are combined with the results of the interviews of the second part and conclusions for possible recommendations for action are derived.

The background information and the interviews conducted provide an initial overview of the supply relationships between milk producers and dairies in Germany. Furthermore, the results show differences and overlaps between the supply relationships of private and cooperative dairies with their milk producers. In order to be able to better classify the results for the entire dairy sector and to include the individual opinions, ideas and suggestions in the discussion, further interviews should be conducted with other groups of experts. These include associations, representatives of the German retail trade and milk producers of different sizes.

Keywords: milk production, dairies, supply relationship, survey

3 Hintergrund und Zielsetzung

Von Seiten des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) besteht Informations- und Beratungsbedarf zu folgenden Themen:

1. hinsichtlich des aktuellen **Sachstandes** und **Entwicklungstendenzen der Regelungen zu Preisen** in den Lieferbeziehungen
2. hinsichtlich möglicher **Stellschrauben**, um die Preisfindung stärker im Interesse der Milcherzeugenden zu gestalten
3. darüber, wie vor diesem Hintergrund Regelbeispiele für eine EU-rechtskonforme Anwendung von **Artikel 148 Absatz 4 GMO** (verbindliche Festlegung einer Beziehung zwischen Milchmenge und Preis für diese Menge) aussehen könnten.¹

Tabelle 1: Arbeitsschritte und methodisches Vorgehen

Schritt 0: Ausgangslage	<ul style="list-style-type: none"> • Ausgangslage: Einordnung von Situation und Handlungserfordernissen
Schritt 1: Literatur- und Internetrecherche	<ul style="list-style-type: none"> • Übersicht über aktuelle Preis-/ Liefer-/ Vertragsmodelle • Übersicht über Positionspapiere von Verbänden (z.B. BDM)
Schritt 2: Expert*inneninterview	<ul style="list-style-type: none"> • Erstellung eines Interviewleitfadens • Auswahl von Expert*innen (Molkereien und MEG)
Schritt 3: Datenerhebung	<ul style="list-style-type: none"> • Durchführung von Expert*inneninterviews
Schritt 4: Datenauswertung	<ul style="list-style-type: none"> • Auswertung der Interviewinhalte • Verschriftlichung der Ergebnisse
Schritt 5: Berichterstattung	<ul style="list-style-type: none"> • Zusammenfassung der Ergebnisse • Ableitung von Handlungsempfehlungen

Quelle: Eigene Zusammenstellung

Der vorliegende Bericht gliedert sich im Wesentlichen in drei Teile. Im ersten Teil wird die Ausgangslage in Form einer Einordnung der gegenwärtigen Situation der Lieferbeziehungen und möglicher Handlungserfordernisse aus wissenschaftlicher Sicht beschrieben. Der zweite Teil stellt die Methodik, das Konzept und die Ergebnisse der Durchführung von Interviews mit Expert*innen der Molkereiwirtschaft vor. In dem dritten Teil werden die Erkenntnisse aus der eher theoretischen Herangehensweise aus dem ersten mit den Ergebnissen der Interviews des zweiten Teils verknüpft und Schlussfolgerungen für mögliche Handlungsempfehlungen abgeleitet.

¹ Dieser Teil 3 wurde in dem vorliegenden Bericht zurückgestellt. Die Diskussion und die daraus resultierenden Ergebnisse zu dem in diesem Bericht vorgestellten Schlussfolgerungen fließen in die weitere Bearbeitung ein.

4 Ausgangslage: Einordnung von Situation und Handlungserfordernissen

In diesem einleitenden Kapitel wird der Hintergrund beleuchtet, vor dem die Frage nach der Gestaltung der Verträge zwischen Erzeuger*innen und Molkereien sowie potentieller Verbesserungsmöglichkeiten in dieser Vertragsgestaltung zu beantworten ist. Das Kapitel beschäftigt sich zu diesem Zweck mit den folgenden vier übergreifenden Fragen:

- (1) Gibt es einen Handlungsbedarf am Milchmarkt, worin besteht er und was verursacht ihn?
- (2) Ist die Funktionsfähigkeit des Milchmarktes so gestört, dass die Markteffizienz spürbar leidet?
- (3) Gefährdet strukturelle Benachteiligung die Milcherzeugung in Deutschland?
- (4) Kann die Effizienz des Milchmarktes durch geänderte Lieferverträge spürbar verbessert werden?

Diesen Fragen wird nachgegangen, indem in drei Kapiteln erst der Milchmarkt aus gesellschaftlicher Perspektive und insbesondere die Situation der Milcherzeuger*innen beleuchtet werden (Kapitel 4.1), bevor Preisbildung, Preisdynamik und die Bedeutung von Marktmacht diskutiert werden (Kapitel 4.2), um schließlich noch die Situation der Molkereien und ihre Beziehung zu den Erzeuger*innen zu betrachten (Kapitel 4.3). Die letzte der vier Fragen wird in Kapitel 4.4 in einem kurzen Zwischenfazit behandelt.

4.1 Der Milchmarkt aus gesellschaftlicher Perspektive

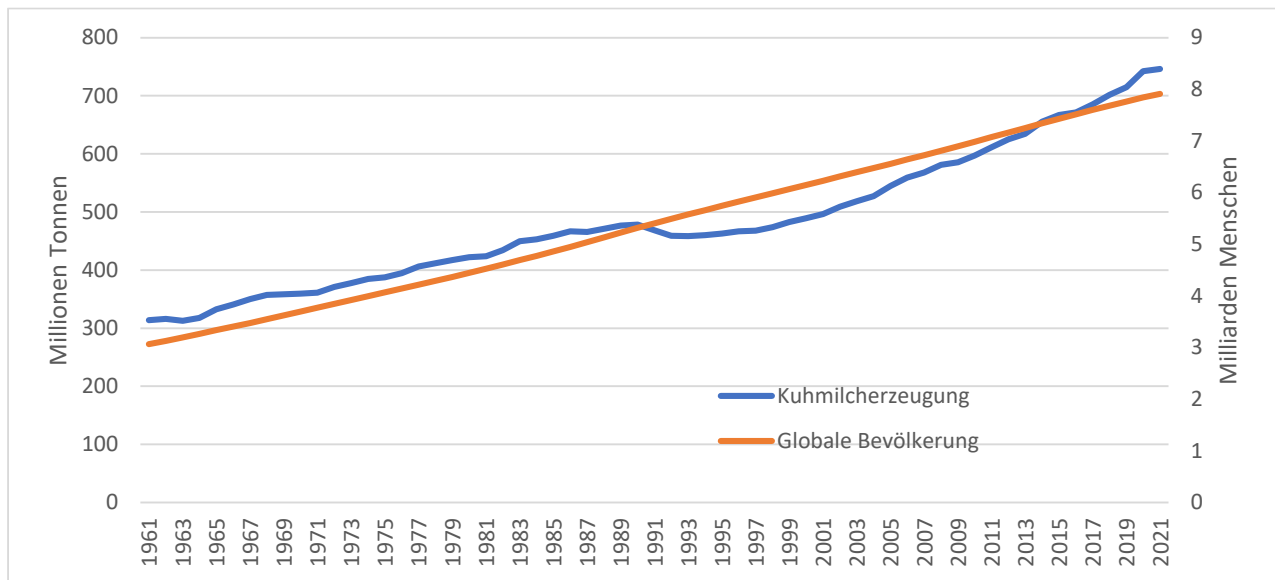
Wenn Märkte nicht vollständig sind und kein vollkommener Wettbewerb auf ihnen herrscht, kann eine Intervention des Staates auch in einer marktwirtschaftlich organisierten Volkswirtschaft geboten sein. Als Kriterien für ein Eingreifen sind Unvollständigkeit und Unvollkommenheit allerdings nicht ausreichend, da perfekte Märkte grundsätzlich die Ausnahme und nicht die Regel sind. Für den Umgang mit kleineren Störungen der Markteffizienz haben sich institutionelle, vertragliche und organisatorische Instrumente entwickelt, derer sich die Marktteilnehmenden bedienen können, sobald sie befürchten, durch einen gestörten Markt benachteiligt zu werden.

Erst wenn diese Instrumente wirkungslos bleiben und die Probleme eines Marktes negative gesamtgesellschaftliche Auswirkungen befürchten lassen, kann eine öffentliche Intervention ins Marktgeschehen geboten sein. Dieses Kapitel beschreibt kurz die zentralen Aspekte des Milchmarktes und der Milchmarktpolitik, um dann mögliche, durch den Milchmarkt verursachte, gesellschaftliche Probleme zu identifizieren. Weil die wirtschaftliche Situation der Milcherzeuger*innen, obwohl ordnungspolitisch problematisch, oft als Argument für Interventionen am Milchmarkt ins Feld geführt wird, wird auch ihre Situation zusammenfassend dargestellt.

4.1.1 Situation am Milchmarkt und Ziele der Milchmarktpolitik

Die globale Kuhmilcherzeugung ist in den vergangenen Jahrzehnten praktisch parallel zum Bevölkerungswachstum gestiegen (Abbildung 1). Dabei wird der Konsum von Milcherzeugnissen aber nicht nur vom Wachstum der Bevölkerung, sondern auch von geänderten Ernährungsweisen getrieben: In Deutschland etwa ist zwar in den letzten Jahren die Nachfrage nach Trinkmilch tendenziell zurückgegangen, die Nachfrage nach Butter zeigte sich hingegen relativ stabil und die Nachfrage nach Käse hat in den letzten Jahren eher zugenommen (Busch et al., 2022). In China hat sich gleichzeitig der Konsum von Milcherzeugnissen, teilweise staatlicherseits propagiert und gefördert, spürbar gesteigert (Busch et al., 2022).

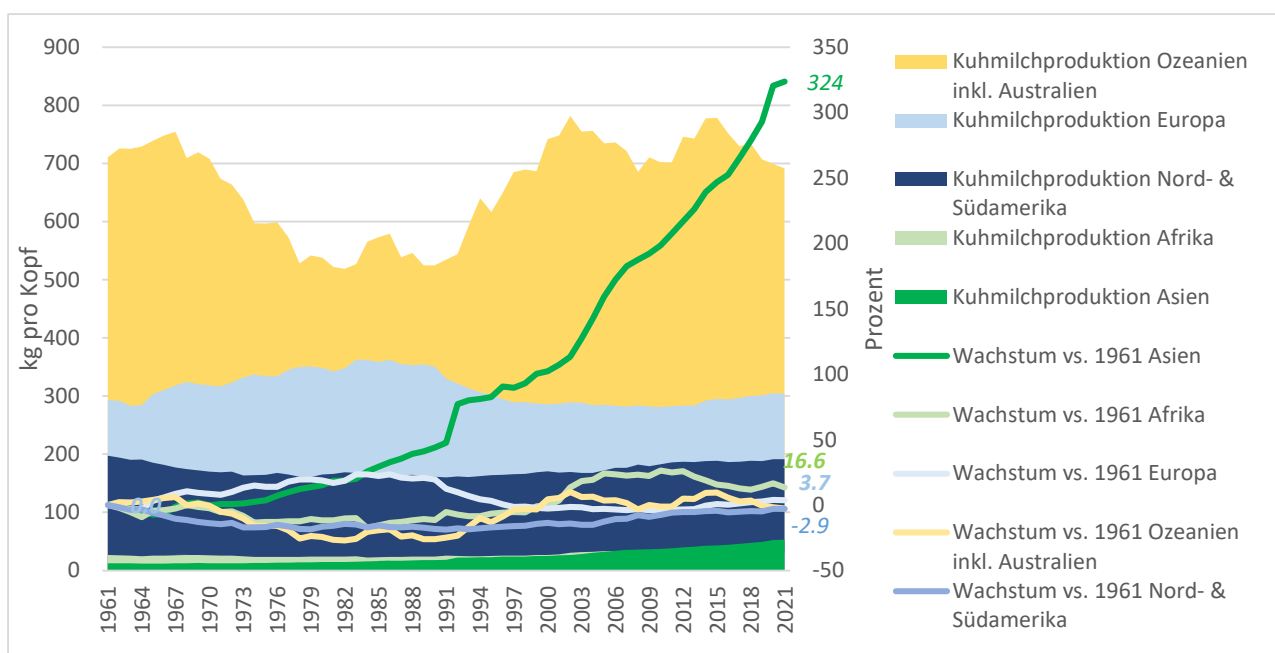
Abbildung 1: Entwicklung von globaler Kuhmilcherzeugung und Weltbevölkerung, 1961 bis 2021



Quelle: FAOStat, <https://www.fao.org/faostat/en/#data>; eigene Darstellung

Im Einklang mit dieser vermehrten Nachfrage sind in Asien vor allem seit Beginn des neuen Jahrtausends auch die Erzeugungsmengen von Kuhmilch rapide gestiegen (Abbildung 2). Die Erzeugung pro Kopf liegt damit heute in Asien erstmals höher als in Afrika, ist aufgrund der schwachen Ausgangslage aber immer noch deutlich niedriger als auf allen anderen Kontinenten. Ozeanien (Neuseeland, Australien) weist mit heute ca. 700 kg je Kopf global bei Weitem die höchste Produktionsintensität auf, gefolgt von Europa mit ca. 300 kg pro Kopf. Abgesehen von Asien ist in den letzten 20 Jahren auf allen Kontinenten eine relativ stabile Pro-Kopf-Milcherzeugung zu beobachten.

Abbildung 2: Kuhmilchproduktion pro Kopf und ihre relative Entwicklung, 1961-2021, nach Kontinenten

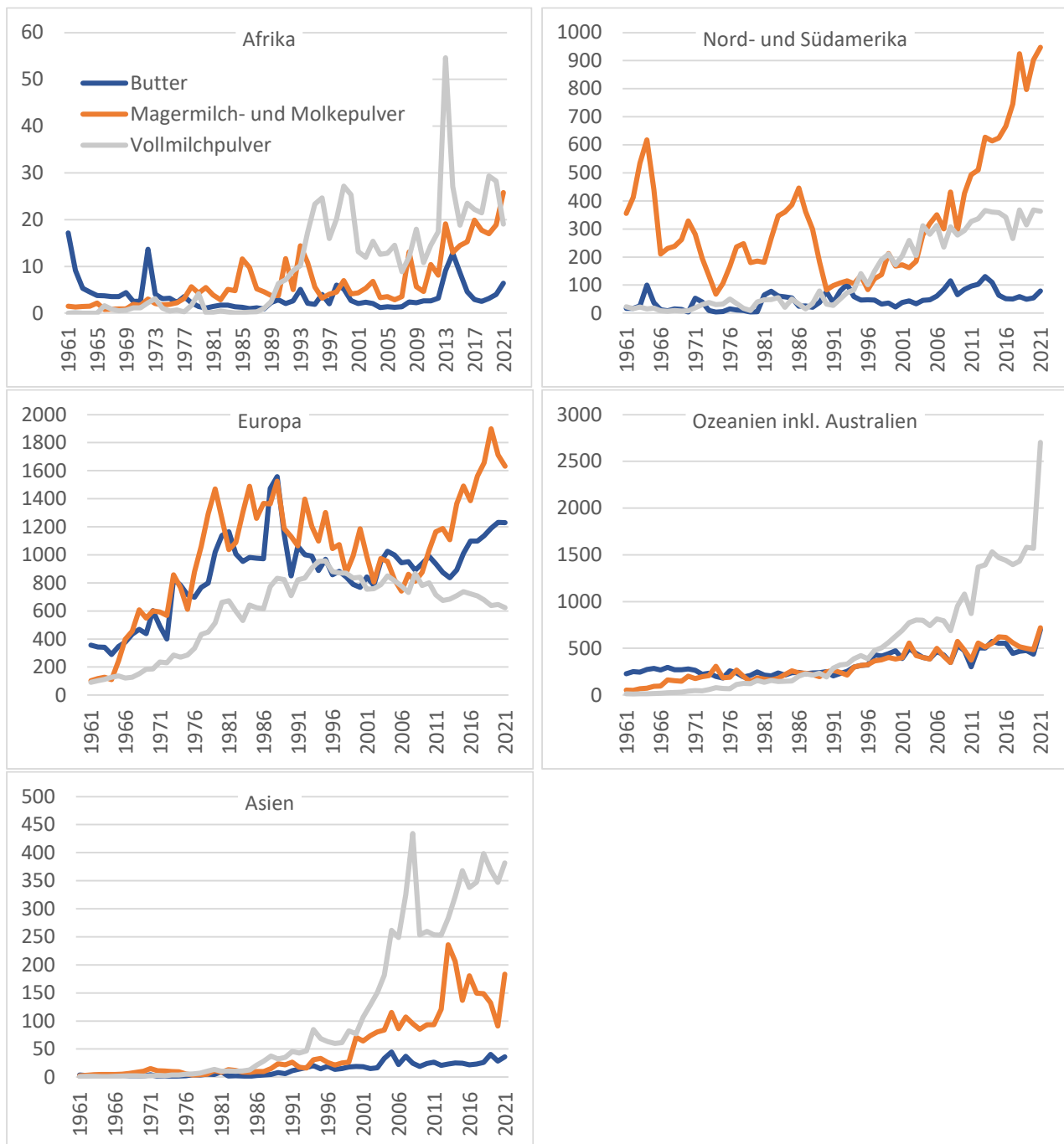


Quelle: FAOStat, <https://www.fao.org/faostat/en/#data>; eigene Berechnung und Darstellung

Ozeanien hat sich in den letzten Jahren global zum Exportweltmeister von Vollmilchpulver entwickelt; in Europa hat seit dem Auslaufen der Mengenregulierung vor allem der Export von Magermilch- und Molkepulver stark

zugenommen. Der Anstieg der Ausfuhren von Molkepulver als Nebenprodukt der Käseerzeugung ist auf die deutliche Steigerung der Produktion von Käse zurückzuführen (Abbildung 3).

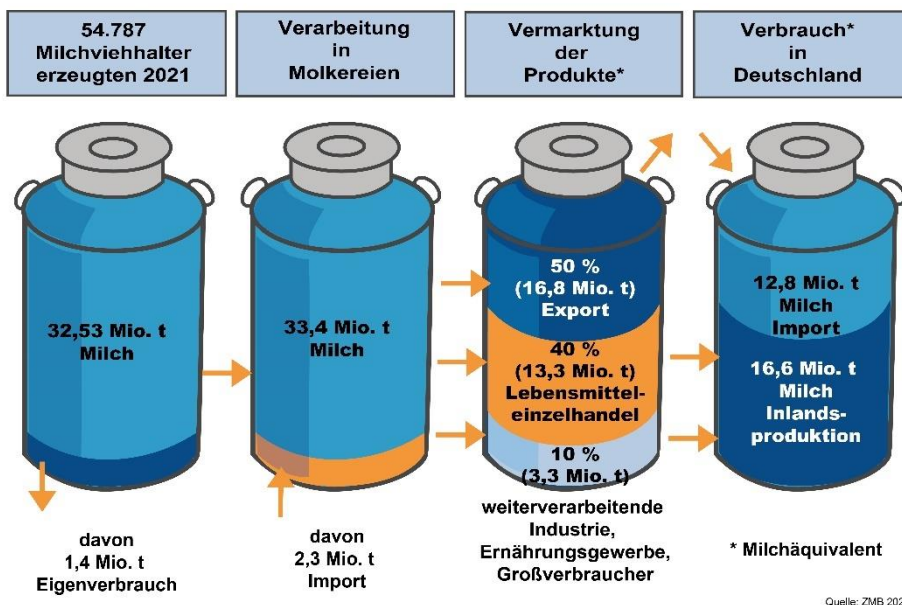
Abbildung 3: Export von Vollmilch-, Magermilch- und Molkepulver sowie Butter (in tausend Tonnen) nach Kontinenten, 1961-2021



Quelle: FAOStat, <https://www.fao.org/faostat/en/#data>; eigene Darstellung

Deutschland exportierte 2021 etwa 50 % der im Inland verarbeiteten Milch in Form verschiedener Milchprodukte, wovon der wesentliche Teil im EU-Binnenmarkt abgesetzt wurde (Abbildung 4). Gleichzeitig werden gut 40 % der im Inland konsumierten Milchprodukte in Form unterschiedlicher Milchprodukte auch nach Deutschland importiert. Dabei ist Deutschland innerhalb Europas gleichzeitig wichtigster Importeur und Exporteur von Käse (Busch et al., 2022).

Abbildung 4: Milchherkunft und -verwendung in Deutschland, 2021

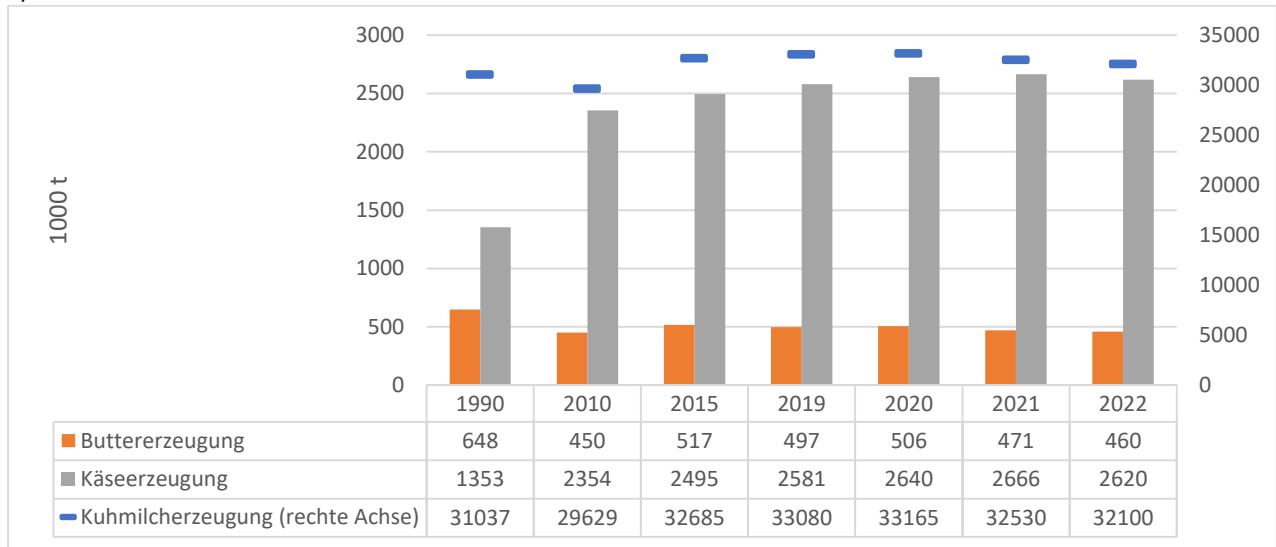


Quelle: <https://www.export-union.de/de/milchexporte/exportdaten>

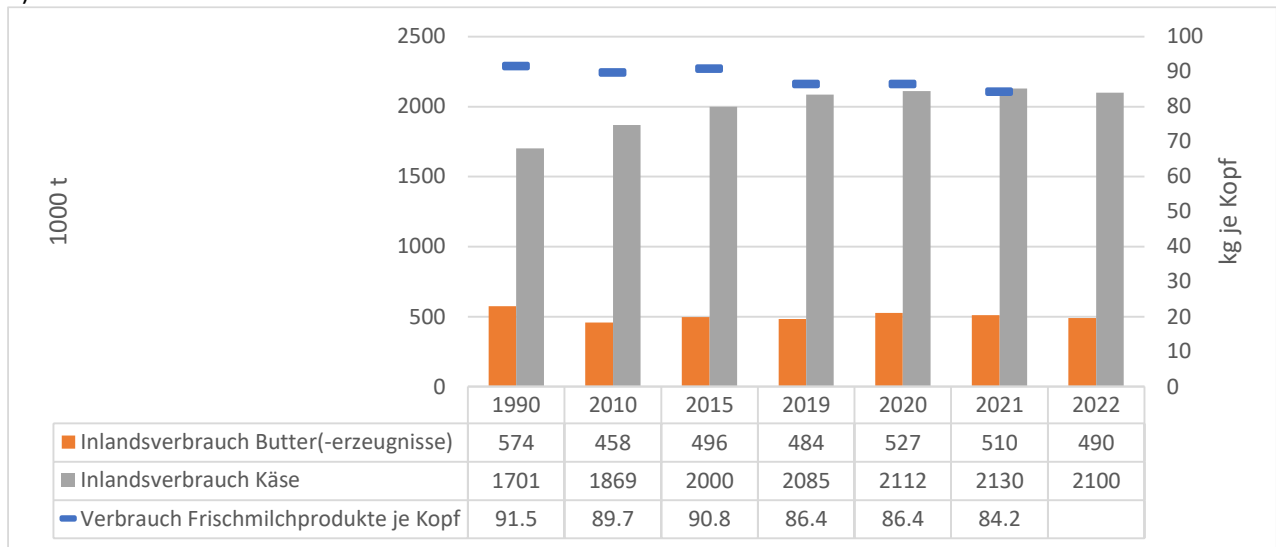
Abbildung 5 verdeutlicht noch einmal verschiedene Entwicklungen auf dem deutschen Milchmarkt im Vergleich. Die Rohmilcherzeugung ist mit dem Fall der Milchquote spürbar angestiegen, zeigt sich im langjährigen Mittel aber weitgehend stabil (Abbildung 5a). Der Pro-Kopf-Verbrauch von Frischmilchprodukten ist von über 90 kg je Kopf und Jahr in 1990 bis heute auf unter 85 kg gesunken. Zugenommen hat vor allem der Käseverbrauch (Abbildung 5b). Noch stärker allerdings ist der Export von Käse gestiegen (Abbildung 5c).

Abbildung 5: Erzeugung und Verwendung von Milch, Butter und Käse zwischen 1990 und 2022

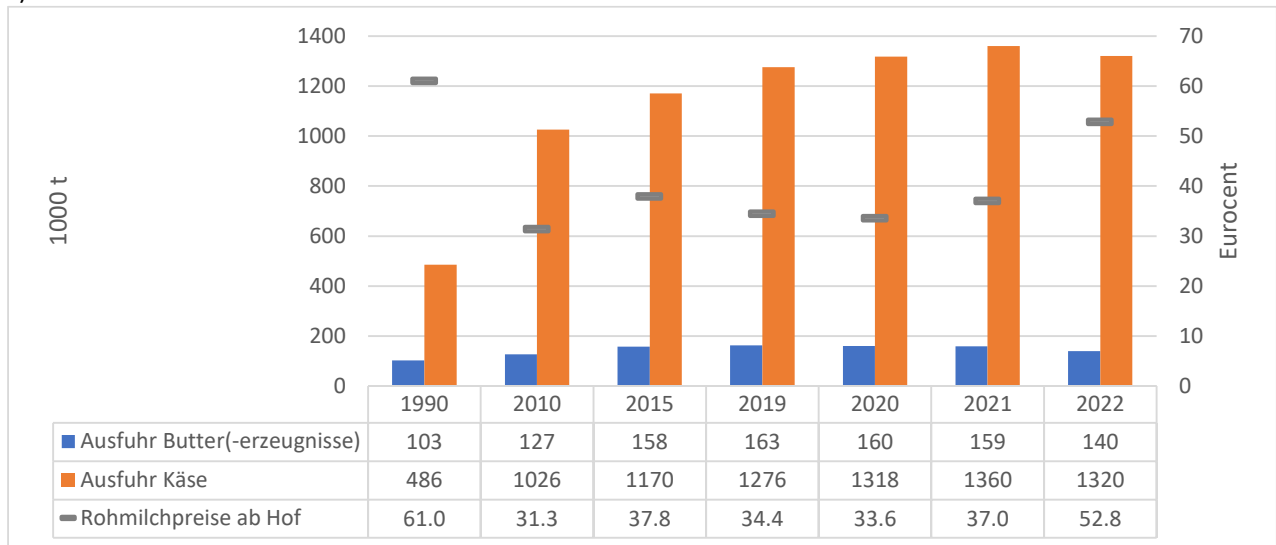
a)



b)



c)



Quelle: Eigene Darstellung. Daten aus "Milchwirtschaft auf einen Blick" von ZMB, BLE, BMEL (<https://milchindustrie.de/marktdaten/aussenhandel/>)

In den bisherigen Betrachtungen wird deutlich, dass der Selbstversorgungsgrad mit Milch und Milchprodukten in Deutschland und Europa hoch und stabil ist und sich in vielen anderen Weltregionen vor allem aufgrund einer gesteigerten Milcherzeugung vor Ort verbessert hat. In Deutschland und in der EU wird mit Blick auf die inländische Bevölkerung auf Kosten der ökologischen Nachhaltigkeit deutlich mehr Milch erzeugt als für eine ausgewogene Ernährung erforderlich wäre (Willett et al., 2019). Die Umstellung des europäischen Verbrauchs auf die EAT-Lancet-Empfehlungen zu einer nachhaltigen Ernährung würde zu einem Rückgang der Produktion von tierischen Erzeugnissen in Europa führen (Rieger et al., 2023). Die Molkereiwirtschaft allerdings setzt angesichts der erwarteten stagnierenden Nachfrage in Europa weiter auf einen Expansionskurs in die globalen Wachstumsmärkte (VDM, 2020).

Die Notwendigkeit einer Intervention am deutschen Milchmarkt zur Sicherstellung der Versorgung der Bevölkerung scheint also nicht erforderlich. Vielmehr gibt es auch mit Blick auf die intensive Milcherzeugung Bedenken im Hinblick auf Tierschutz und Nachhaltigkeit. Nach Schätzungen des Umweltbundesamtes (UBA) hatte der Agrarsektor 2022 einen Anteil von 10 % an den Treibhausgasemissionen Deutschlands in CO₂-Äquivalenten, wovon wiederum 47 % aus der Verdauung von Nutztieren stammten, die ihrerseits nahezu vollständig auf die Rinderhaltung und hier vor allem auf Milchkühe zurückzuführen sind (UBA (2023)). Mit Blick auf Tierschutzprobleme in der Milchviehhaltung benennt der Wissenschaftliche Beirat für Agrarpolitik beim BMEL (2015) basierend auf einer Literaturlauswertung vor allem die folgenden:

- Stoffwechsel- und Fortpflanzungsstörungen
- Eutererkrankungen
- Gliedmaßenschäden und Lahmheiten
- Sozialer Stress
- Furcht und Schmerz
- Schmerz/Verletzung der Integrität durch Enthornung
- Verletzung durch sonstige nicht-kurative Eingriffe
- Kurze Lebenszeit der Kühe
- Verhaltenseinschränkungen durch ganzjährige Stallhaltung oder Anbindehaltung
- Einseitige Zucht auf Hochleistung mit der Folge von Krankheiten an Bewegungsapparat, Euter, Fruchtbarkeit und Stoffwechsel
- Probleme bei Transport und Schlachtung

Auch von anderen wurde eine "Umstrukturierung des Milchsektors" als eine zentrale Aufgabe des deutschen Agrarsektors vor dem Hintergrund des Klimawandels genannt (WBAE und WBW, 2016: S. 56). Eine Umstrukturierung, die sowohl Nachhaltigkeitsaspekten als auch Tierschutzzielen gerecht wird, ist auch angesichts vieler Zielkonflikte extrem voraussetzungsvoll (Wissenschaftlicher Beirat für Agrarpolitik beim BMEL, 2015). Als Beispiele für Zielkonflikte zwischen Tier- und Umweltschutz werden beispielsweise die folgenden Aspekte genannt (Wissenschaftlicher Beirat für Agrarpolitik beim BMEL, 2015: 177ff):

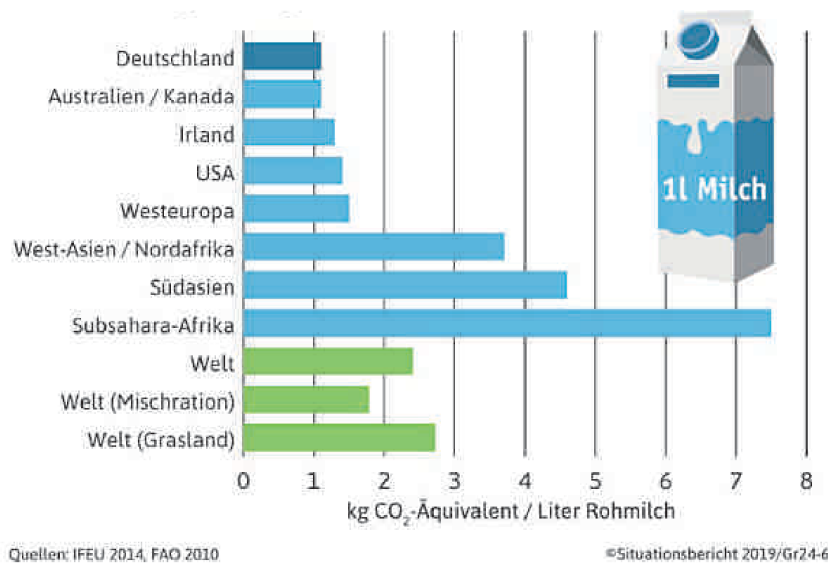
- Ein größeres Flächenangebot führt zu einer größeren verschmutzten und damit Ammoniak emittierenden Fläche.
- Das gilt auch für Verfahren, in denen sich die Tiere frei bewegen können gegenüber solchen, in denen sie fixiert sind, wie der Anbindehaltung.
- Die Nutzung von Einstreu führt zu höheren Staubemissionen, die mit höherer Tieraktivität nochmals steigen und somit ggf. auch zu höheren Ammoniakemissionen.
- Im Weidesystem können die Methan- und Ammoniakemissionen und die N-Austräge über das Sickerwasser im Vergleich zur ganzjährigen Stallhaltung aufgrund der dort höheren Milchleistung, bezogen auf 1 kg erzeugte Milch, erhöht sein.

- Durch eine freie Lüftung in einem Außenklimastall kann die unmittelbare Nachbarschaft gegenüber einer Situation mit gezielter Abluftführung ggf. stärker durch Staub und Geruch belastet werden.

Die meisten Haltungsverfahren, die beim aktuell gegebenen technologischen Stand aus Kosten- und Effizienzgründen wettbewerbsfähig sind, werden allerdings von Expert*innen sowohl aus Umwelt- als auch aus Tierwohlgesichtspunkten negativ beurteilt. Haltungs- und Produktionssysteme, die die vielen Zielkonflikte "zwischen einer wettbewerbsfähigen Produktion und dem Tier-, Umwelt- und Verbraucherschutz [...] aber auch [...] zwischen dem Tierschutz auf der einen Seite und dem Umwelt- und Naturschutz, dem Verbraucherschutz bzw. der menschlichen Gesundheit sowie dem Arbeitsschutz auf der anderen Seite" (Wissenschaftlicher Beirat für Agrarpolitik beim BMEL, 2015: S. 175) auflösen können, müssen erst noch entwickelt werden. Bisher sind die Daten zu den Umwelt- und Tierwohleffekten verschiedener Haltungs- und Produktionssysteme sehr lückenhaft (Wissenschaftlicher Beirat für Agrarpolitik beim BMEL, 2015: S. 176). Auf dem aktuellen hohen Intensitätsniveau der Erzeugung könnte sich die Erfüllung der mit der Milcherzeugung verbundenen nicht-ökonomischen gesellschaftlichen Ziele letztendlich auch als unmöglich erweisen.

Noch schwerer fällt eine Antwort auf die Frage nach dem aus gesellschaftlicher und privatwirtschaftlicher Sicht wünschbaren Ausmaß der Milcherzeugung in Deutschland, wenn zusätzlich bedacht wird, dass die Klimaschädlichkeit der Milchproduktion stark vom globalen Produktionsstandort abhängt (Abbildung 6). So kann es sein, dass es für eine Minimierung der globalen externen Effekte hilfreich wäre, die Milcherzeugung in Deutschland sogar noch weiter zu intensivieren, doch könnte das unter den Bedingungen des Wettbewerbes am Markt aus Kostengründen an den relativ hohen Umwelt-, Tierschutz- und Sozialstandards im Land scheitern. Bevor also entschieden wird, ob die Milchproduktion aus nicht primär ökonomischen Gründen eine besondere Förderung erfahren sollte, ist eine genaue Abwägung aller Kosten und Folgen gegeneinander erforderlich. Insbesondere muss abgewogen werden, ob die Vorteile einer verbesserten Versorgung mit Milcherzeugnissen aus Sicht der globalen Ernährung auch die mit ihrer Erzeugung einhergehenden externen Umweltkosten aufwiegt und bis zu welchem Punkt eine intensive Produktion am Standort Deutschland dann tatsächlich dazu beitragen kann, die globalen Nachteile der Milcherzeugung zu minimieren.

Abbildung 6: Durchschnittliche Treibhausgasemission der Milchkuhhaltung bezogen auf einen Liter Milch

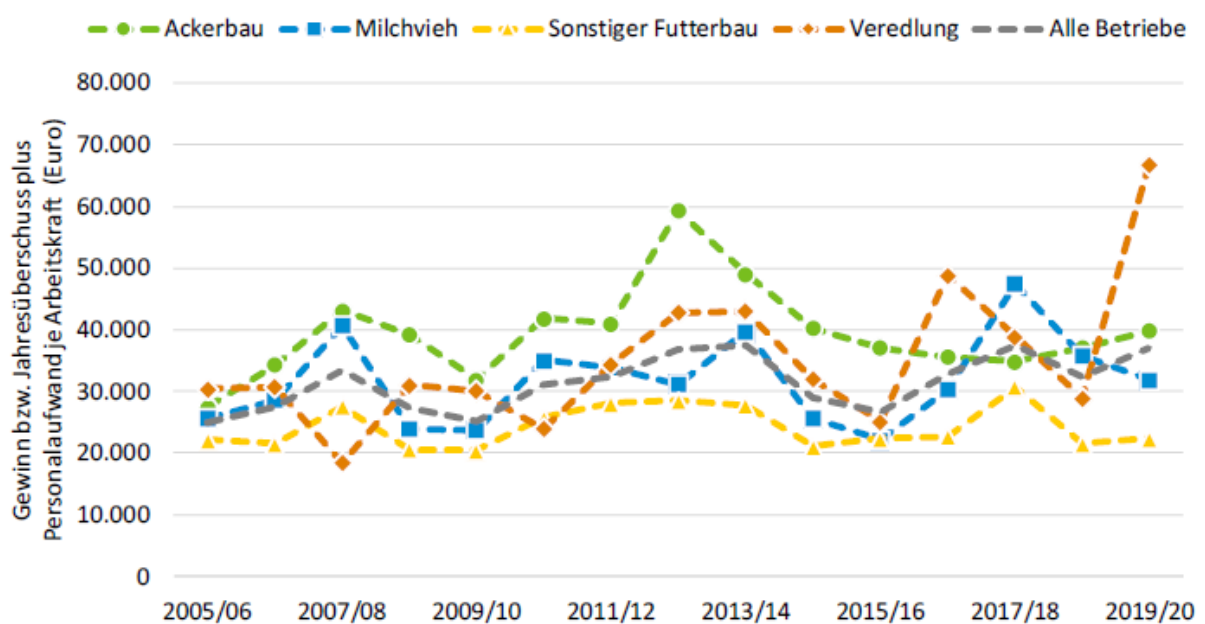


Quelle: VDM, 2020: S. 8

4.1.2 Situation der Milcherzeugerinnen und Milcherzeuger

Koppenberg (2023) zeigt, dass Milchbauern und -bäuerinnen in der EU eine relativ hohe Nettomarge (Markup; Deckungskostenbeitrag) erzielen.² Koppenberg (2023) merkt an, dass Preise, die die Grenzkosten um das etwa vier- bzw. fünffache überschreiten (median Markups von 3.78 und 5.27) im Vergleich zu sonst gemessenen Markups von zwischen knapp über eins und 3.5 ungewöhnlich hoch erscheinen. Er erklärt das dadurch, dass der Fixkostenanteil und der Anteil der nicht entlohnten Eigenarbeit bei den Milchviehbetrieben besonders hoch sind, und beide, Kapital sowie Familienarbeitskraft, noch aus den Margen entlohnt werden müssen. Die Markups sind für größere Milchbetriebe höher als für kleinere. Abbildung 7 zeigt die in der Milchviehhaltung zwischen 2005 und 2020 erwirtschafteten Einkommen im Vergleich zu anderen Produktionsrichtungen der Landwirtschaft. Nur der Ackerbau verspricht zumindest bis 2015 ein höheres Einkommen. Im Wirtschaftsjahr 2017/18 wurde in der Milchviehhaltung mehr verdient als in allen anderen betrachteten Produktionsrichtungen.

Abbildung 7: Entwicklung der nominalen Einkommen je Arbeitskraft in verschiedenen Produktionsrichtungen deutscher konventionell wirtschaftender landwirtschaftlicher Betriebe



Anm.: Dargestellt ist der Durchschnitt über alle Haupterwerbsbetriebe und der juristischen Personen.

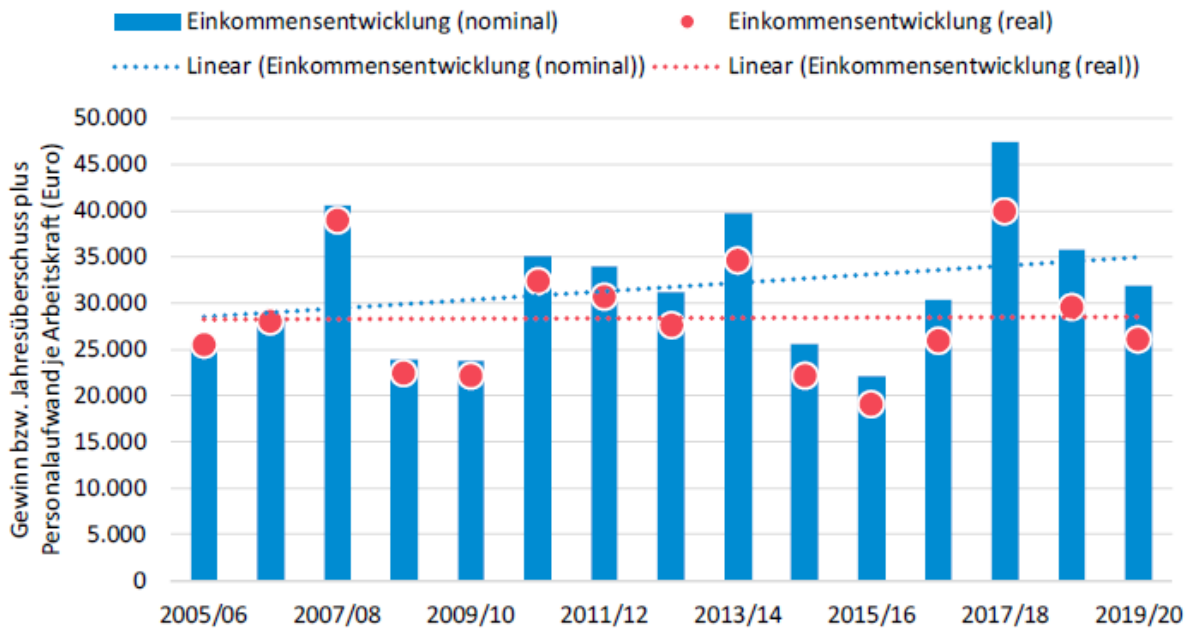
Quelle: Auswertung des Thünen-Instituts für Betriebswirtschaft auf Basis der BMEL-Testbetriebe.

Quelle: Hansen und Lassen, 2022: S. 13

Abbildung 8 verdeutlicht, dass die durchschnittlichen auf den Milchviehbetrieben erwirtschafteten Realeinkommen zwischen 2005 und 2020 praktisch konstant geblieben sind. Besonders hohe Einkommen wurden demnach in den Wirtschaftsjahren 2007/08, 2013/14 und 2017/18 erwirtschaftet.

² Deutschland ist in den Daten der Studie gut repräsentiert. Die in der Studie abgebildeten Durchschnittsergebnisse für die Untersuchungsregionen in der EU weichen zwar von der Situation in den einzelnen Regionen teilweise ab, bilden aber die deutsche Situation meist recht genau ab.

Abbildung 8: Entwicklung der realen & nominalen Einkommen je Arbeitskraft auf konventionell wirtschaftenden spezialisierten Milchviehbetrieben



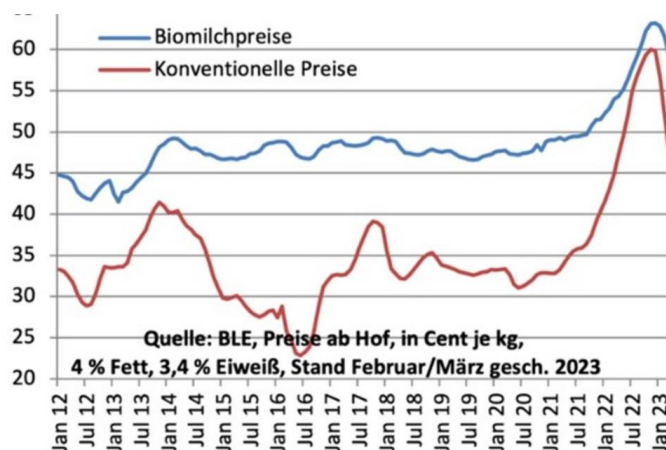
Anm.: Dargestellt ist der Durchschnitt über alle Haupterwerbsbetriebe und juristische Personen. Für die Messung der realen Einkommensentwicklung wird der vom Statistischen Bundesamt veröffentlichte Verbraucherpreisindex als Deflator verwendet.

Quelle: Auswertung des Thünen-Instituts für Betriebswirtschaft auf Basis der BMEL-Testbetriebe.

Quelle: Hansen und Lassen, 2022: S. 12

Ein Blick auf die Entwicklung der Milchauszahlungspreise zwischen 2012 und 2023 (Abbildung 9) verdeutlicht mit Blick auf die Jahre 2013/14 und 2017/18, dass der Milchpreis ein wesentlicher Treiber der Einkommensentwicklung auf den Milchviehbetrieben ist.

Abbildung 9: Durchschnittliche Milchauszahlungspreise ab Hof, Januar 2012 bis Januar 2023



Quelle: <https://www.milch-nrw.de/informieren/marktentwicklung/>

Tabelle 2 hingegen verdeutlicht, dass das Unternehmensergebnis auch stark von den kalkulatorischen Kosten für Arbeit, Kapital und Boden abhängt. Selbst in den recht guten Jahren zwischen 2017 bis 2020 ist das Unternehmensergebnis nicht spezialisierter Betriebe mit Milcherzeugung negativ, wenn volle kalkulatorische Faktorkosten in Anschlag gebracht werden. Die hochspezialisierten Milchviehbetriebe der gleichen Herdengröße hingegen erwirtschaften auch dann noch ein deutlich positives Unternehmensergebnis.

Tabelle 2: Unternehmensergebnisse von konventionellen Milchviehbetrieben bei Variation der kalkulatorischen Faktorkosten (Durchschnitt Wirtschaftsjahre 2017 bis 2020)

	Betriebe mit Milcherzeugung	Spezialisierte Milchviehbetriebe	Hochspezialisierte Milchviehbetriebe
Angaben in Euro je nicht entlohnte Arbeitskraft			
Gewinn	41.954	42.852	42.318
Lohnansatz (gemäß BMEL-Annahmen)	32.699	32.653	32.598
Pachtansatz (gemäß BMEL-Annahmen)	8.192	7.848	6.710
2 % Zinsansatz	3.734	3.677	3.509
Summe der kalkulatorische Faktorkosten	44.625	44.178	42.817
Kalkulatorisches Unternehmensergebnis	-2.671	-1.326	-499
Kalkulatorisches Unternehmensergebnis bei			
100 % Lohnansatz, 100 % Pachtansatz und 1 % Zinsansatz	-804	513	1.256
100 % Lohnansatz, 100 % Pachtansatz und 0 % Zinsansatz	1.063	2.351	3.010
100 % Lohnansatz, 0 % Pachtansatz und 0 % Zinsansatz	9.256	10.200	9.720

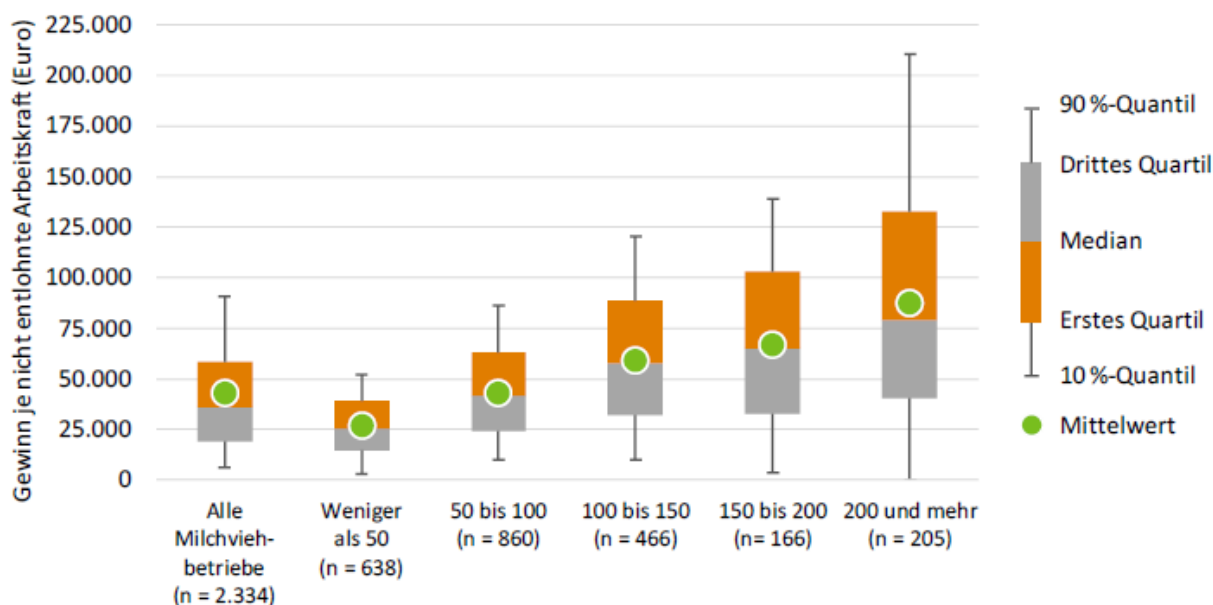
Anm.: Dargestellt ist der Durchschnitt über alle Haupterwerbsbetriebe.

Quelle: Auswertung des Thünen-Instituts für Betriebswirtschaft auf Basis der BMEL-Testbetriebe.

Quelle: Hansen und Lassen, 2022: S. 19

Doch der Betriebserfolg variiert nicht nur nach Spezialisierungsgrad. Dass die Streuung zwischen den Betrieben auch zwischen und innerhalb der Betriebsgrößenklassen groß ist, verdeutlicht Abbildung 10.

Abbildung 10: Streuung der Einkommen je Arbeitskraft auf konventionell wirtschaftenden spezialisierten Milchviehbetrieben nach Herdengrößenklassen (Durchschnitt Wirtschaftsjahre 2017 bis 2020)



Anm.: Dargestellt ist der Durchschnitt über alle Haupterwerbsbetriebe. Der Stichprobenumfang („n“) bezieht sich auf die durchschnittliche Anzahl der Betriebe im TBN je Jahr in der jeweiligen Gruppe.

Quelle: Auswertung des Thünen-Instituts für Betriebswirtschaft auf Basis der BMEL-Testbetriebe.

Quelle: Hansen und Lassen, 2022: S. 16

Im Mittel der Wirtschaftsjahre zwischen 2017 und 2020 erwirtschafteten die Milchviehbetriebe ein mittleres Einkommen von rund 38 Tausend Euro je Arbeitskraft. Auf den großen Milchviehbetrieben mit mehr als 200

Milchkühen liegt das mittlere Einkommen je Arbeitskraft bei etwa 85 tausend Euro, wobei einzelne Betriebe in diesen Jahren sogar über 200 tausend Euro je Arbeitskraft erwirtschaften.

4.1.3 Gibt es einen Handlungsbedarf am Milchmarkt, worin besteht er und was verursacht ihn?

Die Analyse der Situation der Milcherzeugerinnen und Milcherzeuger zeigt, dass es in vielen Betrieben noch Produktivitätsreserven geben muss. Diese zu nutzen, um so die Wettbewerbsfähigkeit der Milchproduktion zu steigern, liegt in der Verantwortung der landwirtschaftlichen Unternehmerinnen und Unternehmer. Alleine als niedrig wahrgenommene Preise oder Einkommen ohne Identifizierung einer Dysfunktionalität des Marktes rechtfertigen keine Markteingriffe. Das stellt auch Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes, unmissverständlich fest, wenn er im Zusammenhang mit der Beurteilung eines Finanzierungskonzeptes aus dem Agrardialog Milch 2022 sagt³: "[D]as wirtschaftliche Interesse an einem höheren Einkommensniveau kann für sich genommen keine Freistellung solch einer Vereinbarung [über Preisauflagen] rechtfertigen." Konzepte zur Realisierung von mehr Nachhaltigkeit seien aber zulässig, wenn sie nicht auf Preisabsprachen zu Lasten der Verbraucherinnen und Verbraucher hinausliefen. Dabei geben die aktuellen rechtlichen (Ausnahme-)Regelungen den landwirtschaftlichen Erzeuger*innen schon heute einen großen Spielraum. Sie dürfen sich zum Beispiel zusammenschließen und kooperieren, um ihre eigene Position zu stärken, wie der Präsident des Bundeskartellamtes 2022 ebenfalls noch einmal betonte: Erzeuger*innen dürften ihre Angebote bündeln, gemeinsam verhandeln und "ihr gesamtes Gewicht in die Waagschale werfen. Wenn hingegen Preisbestandteile abgesprochen werden, sind die Grenzen des Kartellrechts klar überschritten."⁴

Aus gesellschaftlicher Perspektive besteht nach den bisherigen Betrachtungen Handlungsbedarf vor allem dort, wo es gilt, eine wettbewerbsfähige Produktion nachhaltig zu gestalten, denn die externen Umweltkosten der Milchproduktion werden am Markt nicht berücksichtigt. Wie deutlich wurde, ist angesichts der vielen Trade-Offs und Zielkonflikte aber noch unklar, wie die globale Organisation einer nachhaltigen und effizienten Milcherzeugung aussehen sollte. Dementsprechend kritisch sind Interventionen zugunsten der Milcherzeugerinnen und -erzeuger in Deutschland mit seinem hohen Selbstversorgungsgrad mit Milchprodukten aktuell zu beurteilen. Um (weitere) Interventionen am Milchmarkt zu rechtfertigen, muss nachgewiesen werden, dass die Milcherzeuger*innen unter systematischen und ordnungspolitisch bedenklichen Marktineffizienzen zu leiden haben, die zu gesellschaftlich relevanten Fehlallokationen von Produktionsfaktoren beitragen.

4.2 Preisbildung, Preisdynamik und Marktmacht

Eine hohe Markteffizienz bedeutet, dass Preise die Knappheitsverhältnisse am Markt verlässlich widerspiegeln und die entsprechenden Preissignale auch über mehrere Produktionsstufen hinweg zuverlässig weitergegeben werden. Besonders wichtig ist das in Märkten mit schwankenden Angebots- und Nachfragemengen, die dann zu entsprechenden Schwankungen in den Preisen von Rohstoffen und Gütern führen. Von besonderer Bedeutung für effiziente Märkte sind auch funktionierende Finanzmärkte. Sie versorgen die Marktteilnehmenden mit Liquidität und ermöglichen ihnen, sich gegen Schwankungen abzusichern. Es gibt viele Ursachen dafür, dass Märkte nicht effizient arbeiten. Dazu gehören zum Beispiel unvollkommene Information und hohe Transaktionskosten des Handels. Beides kann zum Beispiel dazu führen, dass manche Marktteilnehmenden

³ 2021 haben Milcherzeuger*innen dem Bundeskartellamt ein abgestimmtes Finanzierungskonzept zugunsten der Rohmilcherzeuger*innen aus dem Agrardialog Milch zur Prüfung vorgelegt. Die Zitate stammen aus einer Pressemitteilung des Bundeskartellamtes vom 25.01.2022, https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/DE/Pressemitteilungen/2022/25_01_2022_Agrardialog.html

⁴ https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/DE/Pressemitteilungen/2022/25_01_2022_Agrardialog.html

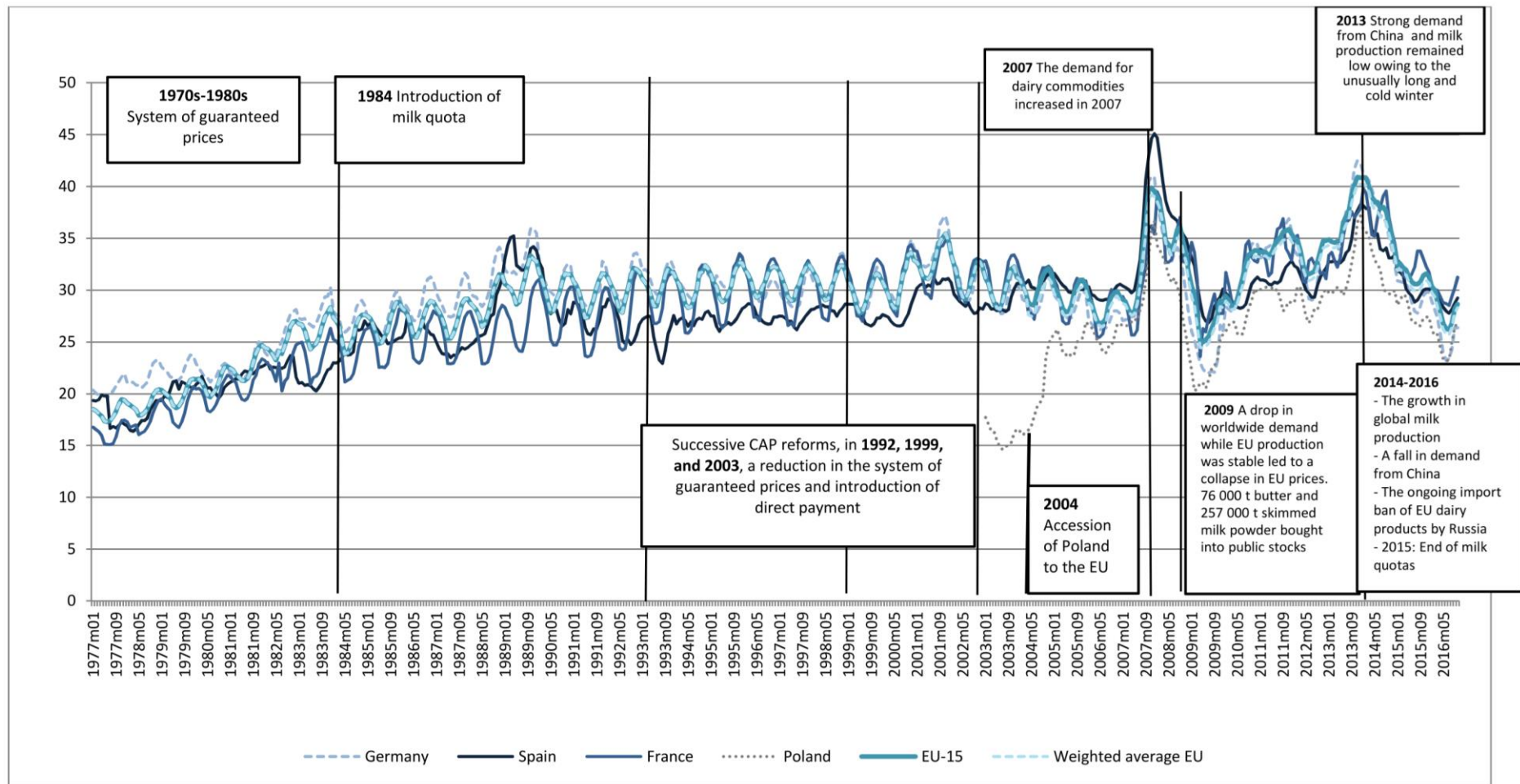
keinen Zugang zu den Kredit- und Finanzmärkten haben. Daraus und aus anderen Asymmetrien im Ressourcen- und Informationszugang ergeben sich Machtungleichgewichte.

Besondere Marktmacht bestimmter Marktteilnehmenden kann ihrerseits zu Marktverzerrungen und somit zu einer reduzierten Markteffizienz führen. Das bedeutet, dass die Transaktionskosten an den betroffenen Märkten unnötig hoch sind oder dass die Allokation von Produktionsfaktoren nicht die tatsächlichen Knappheitsverhältnisse in einer Volkswirtschaft widerspiegeln. Ihren sichtbarsten Niederschlag finden ungleiche Machtverhältnisse in den dann häufig vertraglich geregelten Marktbeziehungen in der Preisbildung. Spiegeln andersherum Preise die Knappheitsverhältnisse am Markt korrekt wider und werden Preissignale entlang von Wertschöpfungsketten verlässlich weitergegeben, so stellen Marktmacht und asymmetrische Lieferbeziehungen in diesem Fall offensichtlich kein gesellschaftlich relevantes Problem dar. Gestaltungsspielraum in der Weitergabe von Preissignalen ergibt sich vor allem, wenn Marktpreise volatil sind.

4.2.1 Preisbildung und Volatilität am Milchmarkt

Der Milchmarkt in Deutschland und der EU war lange stark durch ein Quotensystem reguliert und somit weitgehend von den Bedingungen am Weltmarkt abgeschottet. Vor 2007 waren die Erzeugungspreise für Rohmilch aufgrund des bestehenden Quotensystems und der Marktordnung für Milch deshalb recht vorhersehbar (Bohl et al., 2017; s.a. Abbildung 11). Im Jahr 2007 lag die Nachfrage nach Milch erstmals über den durch die Quote erlaubten Produktionsmengen, sodass es zu einem vorher nicht gekannten Preisanstieg kam. In der Folge wurde die Milchmarktordnung mit ihrem Subventionssystem erst vereinfacht und die Quotenmengen angehoben bevor das Quotensystem dann bis 2015 ganz auslief. Seitdem ist die Volatilität der Rohmilchpreise in der EU und in Deutschland stark gestiegen und es kam zu "Milchmarktkrisen" wie in den Jahren 2009, 2012 und 2015/2016 (Bohl et al., 2017). Ein sehr großer Teil der neuen Volatilität wird durch die Bedingungen am Weltmarkt bestimmt.

Abbildung 11: Entwicklung der Rohmilchpreise in der EU zwischen 1977 und 2016 (Eurocents je kg)

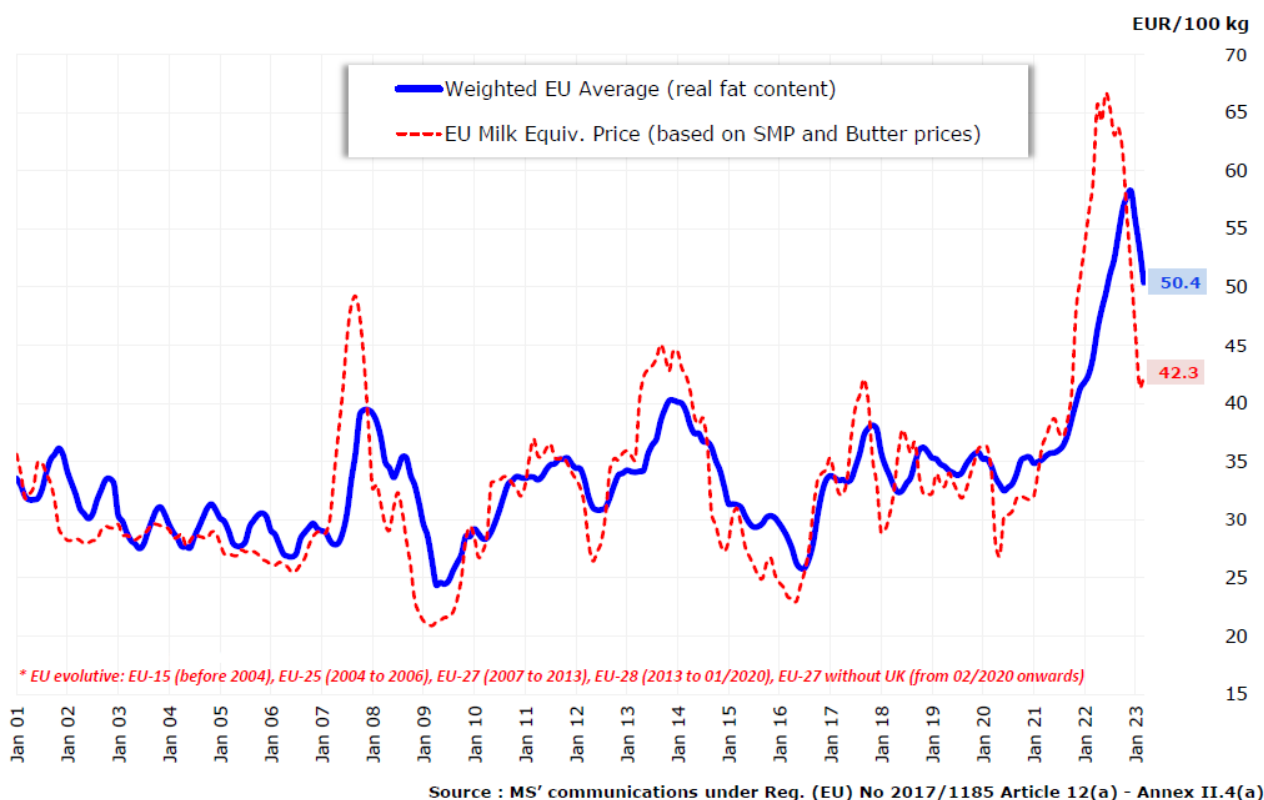


Source: EU Milk Market Observatory, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, European Commission.

Quelle: Di Marcantonio et al., 2018: S. 30

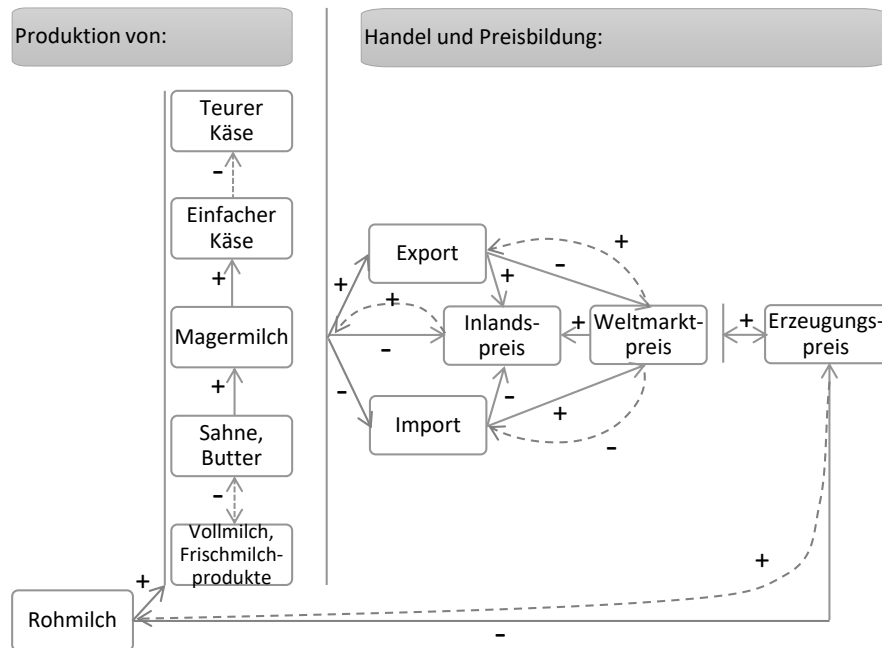
Abbildung 12 verdeutlicht, dass der Erzeugungspreis für Rohmilch auch vor Abschaffung der Quote schon eine relativ enge Beziehung zu den Preisen für Magermilchpulver und Butter innerhalb der EU aufgewiesen hat. Die Entwicklung der Verbrauchspreise für andere Milchprodukte weicht hingegen zum Teil deutlich von der der Erzeugungspreise ab und sie unterscheiden sich auch untereinander stark (vgl. Margarian, 2023).

Abbildung 12: Entwicklung des Rohmilchpreises (weighted EU average) im Vergleich zur Entwicklung des Milchäquivalenzpreises für Magermilchpulver und Butter in der EU, Januar 2001 bis 2023



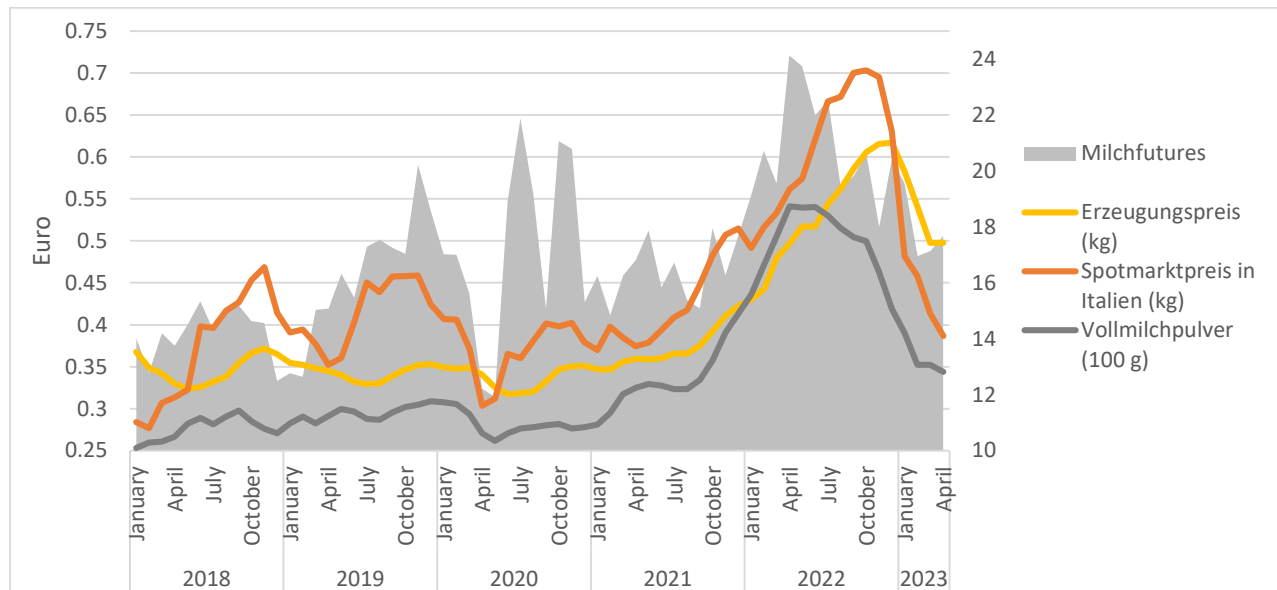
Quelle: https://agriculture.ec.europa.eu/data-and-analysis/markets/price-data/price-monitoring-sector/milk-and-dairy-products_en

Diese komplexen Preiszusammenhänge liegen vor allem daran, dass verschiedene Milcherzeugnisse nicht unabhängig voneinander erzeugt werden können; es handelt sich dann um Kuppelprodukte, deren Existenz die Analyse von Preiszusammenhängen sehr erschweren kann (Bittmann und Loy, 2021). Das lässt sich am Beispiel von Molkereierzeugnissen sehr gut illustrieren (s. Abbildung 13). Wird etwa mehr Sahne erzeugt, so fällt dabei Magermilch als Nebenprodukt ab. Die Preisentwicklung dieser beiden Produkte kann deshalb je nach Nachfrageentwicklung gegenläufig sein. Ein einfacher Rückschluss von der Entwicklung des Preises eines der beiden Erzeugnisse auf die Rohmilchpreise ist dann unmöglich.

Abbildung 13: Zusammenhänge in Produktion, Handel und Preisbildung in der Wertschöpfungskette Milch

Quelle: Margarian, 2023, leicht verändert

Doch der Rohmilchpreis wird nicht nur von den Preisen für Milcherzeugnisse in der EU und in Deutschland beeinflusst, sondern auch von den Rohstoffpreisen an den internationalen Handelsmärkten (Abbildung 14). Allerdings übertragen sich viele Ausschläge verzögert oder gedämpft auf den Erzeugungspreis. Am geringsten ist die Korrelation des Erzeugungspreises mit den Rohstoffpreisen an der Börse (0.56). Seine Korrelation mit den italienischen Spotmarktpreisen für Milch beträgt 0.83, die mit den Weltmarktpreisen für Vollmilchpulver 0.84. Zwischen Januar 2018 und April 2023 lag der mittlere Spotmarktpreis bei 44 und der mittlere Erzeugungspreis bei 40 Eurocent. Die mittlere Differenz zwischen beiden beträgt also 4 Eurocent. Die mittlere absolute Abweichung der Spotmarkt- bzw. Milchzahlungspreise vom Mittelwert betrug über diese Monate hinweg 7.7 bzw. 7.0 Eurocent.

Abbildung 14: Entwicklung von Erzeugungspreisen, Rohstoffpreis an der Börse, Spotmarket-Preis und dem Weltmarktpreis für Vollmilchpulver

Quelle: Eigene Darstellung, Daten: https://www.clal.it/en/index.php?section=latte_intero_estero#germania ; https://www.clal.it/en/index.php?section=whole_west ; https://agriculture.ec.europa.eu/data-and-analysis/markets/overviews/market-observatories/milk_en ; <https://markets.businessinsider.com/commodities/milk-price>

An den internationalen Rohstoffmärkten wird seit ungefähr 2005 allgemein eine deutliche Zunahme in den Preisvolatilitäten beobachtet (Le Pen und Sévi, 2018). Diese simultan zunehmende Volatilität auf mehreren Märkten wird oft auf die Finanzialisierung von/Spekulation mit Rohstoffen, das schnelle Wachstum der Schwellenländer und zunehmende Inflation zurückgeführt (Le Pen und Sévi, 2018). Diesen Faktoren ist mit Eingriffen auf spezifischen nationalen Rohstoffmärkten kaum beizukommen. Speziell für den vieldiskutierten Einfluss der Spekulation an den Warenterminbörsen bzw. des Derivatehandels für landwirtschaftliche Rohstoffe ist die empirische Grundlage allerdings eher dünn. Haase et al. (2016) finden in ihrer Metaanalyse der vorliegenden Studien, dass in den Studien, in denen überhaupt Auswirkungen der Spekulation auf die Preisentwicklung landwirtschaftlicher Rohstoffe identifiziert werden, überwiegend verstärkende Preiseffekte, aber unbestimmte Auswirkungen auf Renditen und Volatilität festgestellt werden.

Ein Literaturüberblick speziell zum Derivatehandel am Milchmarkt (Staugaitis, 2019) zeigt, dass es hier vielleicht noch weniger Grundlage dafür gibt anzunehmen, dass er einen deutlichen (verstärkenden) Einfluss auf die Preisbildung an den Rohstoffmärkten hat. Diese relativ geringe Bedeutung der finanziellen Spekulation an den Rohstoffmärkten für Milch kann auch daran liegen, dass an der maßgeblichen Chicagoer Warenterminbörse der Handel mit Flüssigmilch- und Butter-Futures erst 1997 bzw. 2005 auf Barausgleich umgestellt wurde. Die hohen Transaktionskosten des physischen Handels haben diese Kontrakte für Geldmarktakteure zuvor unattraktiv gemacht. Bosch und Smimou (2022) machen deutlich, dass es entscheidend sein kann, zwischen verschiedenen Handelstypen zu unterscheiden. Nach ihren Ergebnissen stehen die Positionen der Geldmarktakteure anders als der im physischen Handel engagierten Händler*innen, die sich primär gegen Risiken absichern wollen, in Verbindung mit einer erhöhten Volatilität der Renditen für Sojabohnen, CBOT-Weizen, MGEX-Weizen, Kakao, Kaffee, Orangensaft, Zucker und Schweine-Futures.

4.2.2 Absicherung gegen Preisrisiken

Der Derivatehandel mit Milcherzeugnissen hingegen dient den Marktteilnehmenden wohl (bisher) eher dazu, sich gegen mögliche Preisrisiken abzusichern. Das ist umso wichtiger, als dass die zunehmenden Milch- und Betriebsmittelpreisvolatilitäten auch die Liquiditätsrisiken, etwa der Milcherzeugungsbetriebe, steigen (Hoehl

und Hess, 2022). Bei Vorliegen eines vollkommenen Finanzmarktes ist für die Rentabilität und Stabilität eines Geschäftszweiges eigentlich nur entscheidend, dass die Vollkosten unter Berücksichtigung der Opportunitätskosten aller Faktoren im langjährigen Mittel gedeckt sind. Sind allerdings die Finanzmärkte nicht vollkommen und haben nicht alle Marktteilnehmenden immer Zugang zu effizienten Kreditmärkten, so können vorübergehende Phasen niedriger Preise, in denen auch die variablen und nicht-kalkulatorischen Kosten nicht vollständig gedeckt werden, zur Insolvenz von Unternehmen führen.

Angesichts eingeschränkter Möglichkeiten zu kurzfristigen Produktionsanpassungen in Reaktion auf Marktpreisschwankungen stehen Milcherzeuger*innen also vor der Herausforderung, Liquiditätspuffer einzuplanen, um Verluste abzudecken oder die Milch- und Futtermittelpreise durch Termingeschäfte oder spezielle Versicherungen abzusichern (Hoehl und Hess, 2022; Bohl et al., 2017). Offermann et al. (2017) bieten eine Übersicht zu verschiedenen Instrumenten der Absatz-, Preis- und Erlössicherung, auch und vor allem am Milchmarkt mit einer systematischen Diskussion der jeweiligen Vor- und Nachteile.

Gross Margin Versicherungen haben den Vorteil, dass sie die Vertragsnehmer*innen gegen Volatilitäten auf Einkaufs- und Absatzmärkten gleichzeitig absichern (Wolf et al., 2009). Sie ermöglichen Erzeuger*innen, sich gegen einen Rückgang der Bruttomargen - der Differenz zwischen Einnahmen und Futterkosten - zu versichern (Burdine et al., 2014). Organisiert als eine Art Indexversicherung, die Zahlungen auf der Grundlage allgemeiner Marktbedingungen und nicht einzelner landwirtschaftlicher Betriebe leistet, leidet sie weniger unter Versicherungsproblemen wie "moral hazard" oder "adverse selection" als andere Versicherungen (Burdine et al., 2014). In den USA wurde dieses Instrument für Milchbauern und -bäuerinnen nach 2008 angeboten, wobei es staatliche Zuschüsse zu Verwaltungs- und Betriebskosten sowie zu den Prämienzahlungen gab. Das Volumen des Programms war aber sehr begrenzt (Burdine et al., 2014). Es reduzierte die Preisrisiken der Erzeuger*innen erheblich, hatte aber kaum Auswirkungen auf die Margen. Selbst wenn es erheblich ausgedehnt und weit akzeptiert worden wäre, hätte es kaum zu einer Ausweitung der Milchproduktion geführt (Burdine et al., 2014).

In Europa gab es mit dem Instrument bisher nur erste Experimente. Ein privatwirtschaftliches Pilotprojekt für Mastschweine wurde in den Niederlanden und Belgien auf der Grundlage einer kombinierten Absicherung von Weizen und Schweinefleisch auf dem französischen Matif- bzw. dem deutschen Eurex-Terminmarkt angeboten. 2014/15 wurde es aber nach zwei Jahren wegen fehlender Liquidität und mangelnder Akzeptanz bei den Erzeuger*innen abgesetzt (Meuwissen et al., 2018). Dennoch stellen solche Versicherungen von Margen gerade für kleinere Erzeuger*innen oft einen realistischeren Ansatz zur Risikoabsicherung gegen Preisschwankungen dar als ein Engagement an den großen Derivatehandelsplätzen. Direkte Termingeschäfte gehen gerade für kleinere Betriebe oft mit zu hohen Transaktionskosten und Restriktionen einher, um nutzbar zu sein (Hoehl und Hess, 2022).

Wenn allerdings Milchgenossenschaften ihren Mitgliedern Terminkontrakte anbieten, können diese Angebote die Transaktionskosten verringern und Liquiditätsprobleme abfedern (Wolf, 2012). Die Terminkontrakte der Genossenschaften lassen sich oft in kleineren Einheiten erwerben als an den großen Handelsplätzen angebotene Futures-Kontrakte. Sie spiegeln entweder Vereinbarungen mit Verarbeitenden oder im Einzelhandel Tätigen wider oder werden durch Futures- und Optionskontrakte ausgeglichen. Verbreiteter ist in Deutschland die Absicherung der Erzeuger*innen über Festpreise, die 2018 ca. 16 % der deutschen Molkereiunternehmen eingeführt hatten (Thiele et al., 2018: S. 35). Allerdings können die Erzeuger*innen diesen Preis meist nur für einen Teil ihrer Liefermenge vereinbaren. Üblich sind Absicherungen von zwischen drei und neun Monaten plus dazwischenliegenden "Leermonaten", die üblicherweise nicht abgesichert werden können⁵, wobei Absicherungen über kurze Fristen mit relativ hohen durchschnittlichen Kosten für die Milcherzeuger*innen einherzugehen scheinen (Thiele und Peltner, 2021). Die Molkereien sichern sich ihrerseits entweder durch parallele Festpreisverträge (Back-to-Back-Verträge) mit ihren Abnehmer*innen etwa im LEH ab oder sie wählen eine börsenbasierte Absicherungsstrategie (Thiele et al., 2018).

⁵ <https://www.agrarheute.com/management/betriebsfuehrung/so-funktioniert-milch-festpreismodell-dmk-576029>

Die EU erlaubt die Unterstützung verschiedener Risikomanagementinstrumente wie Ernte-, Tier- und Pflanzenversicherungen oder mutual Fonds für widrige Umweltereignisse und Einkommensstabilisierungsinstrumente und lässt den EU-Mitgliedsstaaten einen großen Spielraum bei der konkreten Umsetzung (Hoehl und Hess, 2022). Angepasste Steuerregelungen etwa können Milchviehhaltenden Anreize bieten, in Jahren mit relativ hohen Cashflows überschüssige Liquidität zu speichern (Hoehl und Hess, 2022). Versicherungen gegen Preisrisiken finden bisher wenig Akzeptanz und ein geringes Angebot in der EU (Meuwissen et al., 2018) und auch in Deutschland. Das könnte auch an einem relativ geringen Interesse der Landwirtinnen und Landwirte liegen. So zeigen die von Möllmann et al. (2018) befragten Landwirt*innen "eine geringe Bereitschaft zur Aufgabe von Direktzahlungen im Austausch für das IST [Income Stabilisation Tool bzw. Einkommensstabilisierungsinstrument] und Unsicherheit bezüglich der Nützlichkeit des IST. Die geringe Bereitschaft könnte die Teilnahme an den vorgeschlagenen Fonds auf Gegenseitigkeit begrenzen, hohe staatlich geförderte Incentivierungen erfordern und somit die Umsetzbarkeit gefährden."

4.2.3 Marktmacht

Während Erzeuger*innen mit begrenzter Liquidität sich durch starke Preisvolatilitäten teilweise gefährdet sehen, und Spekulant*innen versuchen, die Preisschwankungen zu ihren Gunsten zu nutzen bietet die Volatilität von Preisen Händlern mit oligopolistischer oder oligopsonistischer Marktmacht die Möglichkeit, vorübergehend durch Verzögerungen in der Weitergabe der Schwankungen kleine Extramargen zu realisieren. Da sie die höheren Margen in der Regel nicht an ihre Zulieferer weitergeben werden, die höheren Preise aber zu, wenn auch relativ geringen, Einbußen an Marktvolumen führen, verlieren die Zulieferer dadurch tendenziell.

Bei der Ausübung ihrer Marktmacht müssen Mono- oder Oligopolisten/-psonisten in Kauf nehmen, dass sich das Angebot bzw. die Nachfrage verringert, der sie gegenüberstehen. In wie fern das in ihrem Interesse ist, hängt erstens davon ab, wie stark diese Mengenreaktion der anderen Marktteilnehmer*innen ausfallen. Mit Blick auf den Lebensmitteleinzelhandel (LEH) scheint die implizite Annahme in der Diskussion seiner Marktmacht in der Regel zu sein, dass die Verbraucherinnen und Verbraucher ein sehr inelastisches Nachfrageverhalten zeigen, die Nachfragemenge also bei steigenden Preisen nur schwach zurückgeht. Diese Annahme dürfte vor allem mit Blick auf Grundnahrungsmittel berechtigt sein. Besondere Qualitäten hingegen erfahren in der Regel stärkere Nachfrageeinbrüche bei steigenden Preisen oder sinkenden Realeinkommen.

Auf Seiten der Zulieferung selbst hängt die Mengenreaktion vor allem vom Verlauf ihrer Grenzkostenkurve ab. Je flacher sie verläuft, je weniger sich die Grenzkosten also mit der Produktionsmenge erhöhen, umso geringer ist die Reaktion der Angebotsmengen auf sinkende Erzeugungspreise. Je homogener andersherum die Anbieterstruktur mit Blick auf ihre Produktionsfunktion, je größer die Bedeutung positiver Skaleneffekte am Markt und in den Betrieben und je geringer der Fixkostenanteil an der Produktion bzw. der Anteil "versunkener Kosten", umso schneller und stärker wird die Angebotsreaktion ausfallen. Mit Blick auf die Milchherzeuger*innen ist davon auszugehen, dass sie aufgrund von biologisch determinierten Produktionszyklen, eines hohen Fixkostenanteils der Produktion und stark positiver Skaleneffekte eine geringe Angebotselastizität aufweisen. Sie produzieren dann bei sinkenden Preisen entweder unter Verzicht auf Vollkostendeckung weiter wie bisher oder steigen vor der nächsten großen Investition ganz aus der Produktion aus. Die mittel- und langfristige Angebotselastizität ist also in der Regel sehr viel stärker als die kurzfristige.

Zwar weisen die nachgelagerten Stufen der Wertschöpfungskette Milch, namentlich die Verarbeitungsstufe der Molkereien und der Einzelhandel, lokal oder national oligopolistische Strukturen auf. Doch Crespi et al. (2012) haben dafür sensibilisiert, dass die gewohnten Modelle zur Abschätzung möglicher Marktmacht im Wertschöpfungskettenzusammenhang systematische Fehler aufweisen können, weil die (oligopolistischen) Käufer von den Rohstoffen ihrer Zulieferer abhängig sind. So spielen etwa positive Skaleneffekte auch auf Seiten der aufnehmenden Hand eine Rolle. Daraus ergibt sich das zweite Argument, dass die Oligopolisten/-psonisten in der Erwägung zur Ausspielung ihrer Marktmacht berücksichtigen müssen. Sie müssen sich fragen, wie sehr ihre eigenen Grenzkosten steigen, wenn sie ihre Produktions- oder Verkaufsmengen senken. Diese Auswirkungen

können gerade am oligopolistischen Markt gewaltig sein, wo es langfristig darum geht möglichst große Marktanteile für sich zu erobern. Ausgeprägte Skaleneffekte gibt es aber auch in der kapitalintensiven verarbeitenden Industrie mit hohem Fixkostenanteil. Dazu gehören auch Molkereien. In der Folge geht es in den beobachteten Märkten, in denen Oligopolisten/-psonisten um Marktanteile ringen, eher um die kurzfristige Beeinflussung von Preisen als darum, langfristig mit verringerten Angebots- oder Nachfragemengen zu kalkulieren.

Mengenreaktionen fallen umso geringer aus, je weniger transparent die Beeinflussung der Preise erfolgt. Eine diskretionäre Veränderung des Preisniveaus wird daher oft vermieden. Sehr viel günstiger ist es aus Sicht der Oligopsonisten, wenn sie bei Schwankungen der globalen Preise ihre eigenen Preise noch etwas länger konstant halten, wenn die Richtpreise bereits sinken. Derartige kurzfristige Einflussnahmen lassen sich nur von Beobachter*innen mit sehr guten Marktinformationen erkennen. Selbst mit sehr guten Informationen bleibt es zudem schwer bis unmöglich alleine anhand der Daten zu entscheiden, ob hinter einer beobachteten Anpassungsverzögerung tatsächlich ein Marktmachtargument steckt, oder ob sie Ergebnis einer bestimmten Marketingstrategie oder des Bemühens um eine Reduzierung von Transaktionskosten ist.

Strategische Preisgestaltung schlägt sich bei Vorliegen derartiger zusätzlicher Argumente und Handlungsoptionen nicht notwendig im selben asymmetrischen Preiszusammenhang zwischen allen Rohstoffen und Gütern nieder. Sowohl auf Ebene der verarbeitenden Industrie als auch auf Ebene des Einzelhandels werden die Marktteilnehmenden vielmehr etwa daran interessiert sein, vor allem Preise zu manipulieren, wo diese Manipulationen geringe Mengenanpassungen erwarten lassen. Die Fokussierung auf die Erzeugung spezifischer Qualitäten kann Erzeugerinnen und Erzeuger daher dagegen schützen, dass ihnen eine aufnehmende Hand mit Marktmacht bei gleichbleibenden Preisen immer weniger abnimmt bzw. dass ihnen für gleiche Liefermengen aufgrund ausgespielter Marktmacht immer geringere Preise geboten werden (andere Ursachen für sinkende Erzeugungspreise bleiben hingegen möglicherweise bestehen, s. Margarian, 2023).

Die deskriptiven Regressionsanalysen in Margarian (2023, dort Tabelle 23) sind ambivalent. Sie deuten zwar darauf hin, dass zwischen den Erzeugungspreisen für Rohmilch und den Verbrauchspreisen für Vollmilch möglicherweise tatsächlich ein asymmetrischer Zusammenhang zu Lasten der Erzeuger*innen besteht: Demnach sinken die Erzeugungspreise für Rohmilch deutlich, wenn die Verbrauchspreise für Vollmilch sinken, steigen aber deutlich schwächer, wenn die Verbrauchspreise steigen. Allerdings zeigt sich ein solcher scheinbar eindeutiger asymmetrischer Zusammenhang mit Blick auf die Preise für Vollmilchpulver ab Werk nicht. Um belastbarere Ergebnisse zu erhalten werden Preiszusammenhänge üblicherweise mithilfe sogenannter Preistransmissions- und Cost-path-through-Analysen untersucht. Zwar wurden die Zusammenhänge auch für die Wertschöpfungskette Milch in Deutschland wiederholt untersucht; die Analysen richten sich aber auf verschiedene Zeiträume und auf unterschiedliche Stufen der Wertschöpfungskette. Oft werden schwache Asymmetrien zu Lasten der Stufen mit der geringeren Marktmacht entdeckt. Würden diese schwachen Asymmetrien verhindert, würde das in der Regel nicht zu einer fundamentalen Veränderung der Situation auf Stufe der Landwirtschaft führen.

Eine der umfassendsten und neuesten dieser Analysen für den deutschen Milchmarkt bietet die Studie von Bittmann und Loy (2021). Ihre Ergebnisse sprechen dafür, dass die Weltmarktpreise für die Standard-Milchprodukte Butter und Magermilchpulver den Erzeugungspreis für Rohmilch und den Großhandelspreis für Vollmilch in Deutschland bestimmen. Die Großhandelspreise für Trinkmilch bestimmen nach den Ergebnissen ihrerseits den Einzelhandelspreis für Trinkmilch (Bittmann und Loy, 2021). Die Ergebnisse zeigen aus der Konsumentperspektive, dass die Preise von Handelsmarken die Preisschocks auf den internationalen Märkten fast eins zu eins weitergeben. Eine gewisse Zeitverzögerung in der Entwicklung der Einzelhandelspreise und der Preise für landwirtschaftliche Betriebe gegenüber den Preisen auf den internationalen Märkten führen Bittmann und Loy (2021) auf die längerfristig gültigen Verträge "zwischen der Milchindustrie und den Einzelhändlern sowie zwischen der Milchindustrie und den Landwirten" zurück. Etwas anders sieht das für Markenprodukte aus

(Bittmann und Loy, 2021: S. 99–100, eigene Übersetzung), denn "[d]ie Produktpreise der Markenhersteller können erheblich von den Preissignalen der internationalen Märkte abweichen."

Die Erzeugung der für eine Vermarktungsstrategie erforderlichen, spezifischen Qualität bietet den Erzeuger*innen eine Möglichkeit an den höheren Margen zu partizipieren. Tatsächlich sind die relativ hohen Nettomargen der Milcherzeuger*innen für ökologisch wirtschaftende Erzeuger*innen noch einmal höher als die konventioneller Erzeuger*innen (Koppenberg et al., 2021). Die hohen Margen bleiben auch bestehen, wenn die Produktionsanteile aus ökologischer Produktion steigen und sind tendenziell höher, wenn die verarbeitenden Unternehmen der aufnehmenden Hand größer sind (Koppenberg et al., 2021). Das bestätigt noch einmal, dass Marktmacht auf der Verarbeitungsstufe kein zentrales Problem in der Wertschöpfungskette Milch ist und dass Qualitätsdifferenzierung ein gangbarer Weg zur Erhöhung des Wertschöpfungsanteils der Erzeuger*innen sein kann. Mit Blick auf die Option ökologischer Produktion gilt das umso mehr, als die mittleren Grenzkosten der Milchproduktion in der Beobachtungsphase zwischen 2004 und 2017 für konventionelle Milch (.13 €/kg und .08 €/kg) nach Koppenberg (2023) etwas höher sind als für ökologisch erzeugte Milch (.11 €/kg and .07 €/kg). Daraus könnte sich schlussfolgern lassen, dass Erzeuger*innen die Möglichkeit haben, durch unternehmerisches Handeln, hier die Nutzung von Nischenmärkten, ihre Positionierung am Markt zu verbessern.

Andere Studien kommen zu dem Ergebnis, dass Vermarktungsgenossenschaften und Erzeugerorganisationen den Landwirten helfen, ihre Verhandlungsposition gegenüber nachgelagerten Unternehmen zu stärken. Di Marcantonio et al. (2022) untersuchen als eine der wenigen Studien den Einfluss von Erzeugerorganisationen oder Absatzgenossenschaften auf die Ergebnisse von Preisverhandlungen. Nach ihren Befragungsdaten erfahren Mitglieder einer Erzeugerorganisation mit geringerer Wahrscheinlichkeit unlautere Handelspraktiken als andere Milchbauern. Die Mitgliedschaft verringert aber im Empfinden der Landwirt*innen auch ihre Verhandlungsmacht über Vertragselemente. Die geschätzten Auswirkungen der Mitgliedschaft in einer Erzeugerorganisation sind für kleinere Betriebe am größten (Di Marcantonio et al., 2022). Gerade kleinere Erzeuger*innen mit einer besonderen Präferenz für Preisstabilität könnten sich also zusammenschließen, um ihre Marktposition gegenüber der aufnehmenden Hand zu verbessern.

4.2.4 Ist die Funktionsfähigkeit des Milchmarktes so gestört, dass die Markteffizienz spürbar leidet?

Mit Blick auf die Preisbildung scheint der Milchmarkt insgesamt nicht weniger effizient zu sein als viele andere Märkte. Die zunehmenden Schwankungen in den Milchpreisen geben den mächtigeren Marktakteuren zwar die Möglichkeit zur kurzfristigen Abschöpfung erhöhter Margen, doch der Beitrag dieser Praktiken zur Rohmilchpreisbildung dürfte eher gering sein. Die Volatilität der Milchpreise ist nicht Ergebnis der Strategien einzelner nationaler Milchmarktakteure, sondern ergibt sich vielmehr aus Entwicklungen an den nationalen und internationalen Rohstoff- und Absatzmärkten. Liegen diese am Markt bestimmten Preise langfristige unter den Produktionskosten an einem Standort, so ist das ein Zeichen seiner fehlenden Wettbewerbsfähigkeit dieser Produktion. Gegen kurzfristige Schwankungen können sich Marktakteure grundsätzlich über den Derivatehandel absichern. Dafür, dass Spekulation an den Rohstoffmärkten ihrerseits zu höheren Preisrisiken führt, gibt es speziell an den Milchmärkten bisher keine ernstzunehmenden Hinweise.

Sich gegen die Volatilitäten der Preise abzusichern, liegt in der Verantwortung der Unternehmer*innen auf den verschiedenen Stufen der Wertschöpfungskette Milch. Damit das vermehrt passiert, müssten die Landwirt*innen vermutlich besser in der Nutzung von Risikomanagementwerkzeugen geschult werden (Bohl et al., 2017). Wie dargestellt gibt es auch eine Reihe von institutionellen Möglichkeiten, um auch kleineren Erzeuger*innen eine Absicherung gegen Preisrisiken am Markt zu erleichtern und ermöglichen. Darauf, dass etwa die Molkereien sie realisieren und anbieten, können die Erzeuger*innen hinwirken, wenn sie geeint auftreten, da die Molkereien ihrerseits darauf angewiesen sind, dass die Milchliefermengen nicht sinken.

4.3 Die Molkereien und ihre Beziehung zu den Erzeugerinnen und Erzeuger

Die bisherigen Betrachtungen haben gezeigt, dass die Preisentwicklung von Rohmilch ganz wesentlich durch Entwicklungen an den internationalen Rohstoffmärkten und an den Absatzmärkten für Milcherzeugnisse bestimmt wird. Wo die der Erzeugung nachgelagerten Stufen in der Wertschöpfungskette Milch einen gewissen Einfluss auf die Preisbildung haben, liegt diese Macht augenscheinlich eher beim LEH als bei den Molkereien. Ein Machtungleichgewicht zwischen Molkereien und Erzeuger*innen kann trotzdem bestehen. Ein solches Machtungleichgewicht kann zum Beispiel kleinere Betriebe benachteiligen und zu einer Bevorzugung größerer oder stärker integrierter Organisationsformen und Strukturen der Produktion führen. Das kann aus ordnungspolitischer Sicht und vor dem Hintergrund von Fragen nach der Verteilung von Vermögen und Produktionsmitteln langfristig bedenklich sein. Allzu offensichtliche anhaltende Machtungleichgewichte am Markt könnten zudem in den Augen einiger Marktakteure die Legitimität einer Marktordnung in Frage stellen.

Die Schaffung "wettbewerbsfreundlichere[r] Alternativen für die Ausgestaltung der Lieferbeziehungen zwischen Milcherzeugern und Molkereien"⁶ könnte dann angesichts der Bedeutung effizienter Märkte für die marktwirtschaftliche Entwicklung und Legitimität im ureigensten öffentlichen Interesse stehen. Ein Handlungsauftrag für den Staat würde sich daraus aber nur ableiten lassen, wenn private Lösungen struktureller Ungleichheit in Geschäftsbeziehungen nicht existieren oder durch die gegebenen institutionellen Rahmenbedingungen behindert würden. Ansatzpunkte für private Lösungen bieten sich immer dann, wenn Abhängigkeitsverhältnisse zwischen Handelsparteien wechselseitig sind und hinreichende Organisations- und Vertragsfreiheit besteht.

4.3.1 Situation der Molkereien

Die Lage der Molkereiwirtschaft ist in ihrer Selbstdarstellung nicht rosig (VDM, 2020: S. 5):

"Die Ertragslage der deutschen Molkereien liegt mit einer unterdurchschnittlichen EBIT-Marge von etwa zwei Prozent unter dem Mittelwert der gesamten Ernährungswirtschaft. Diese Ertragschwäche vieler Molkereien liegt in der hohen Fragmentierung der Milchbranche, dem von der Marktmacht des LEH ausgeübten Preisdruck sowie einer zeitweiligen Überversorgung mit Milch begründet. Weiterhin erscheint der Anteil der „Marken“ von Milch- und Milchprodukten ausbaufähig."

Betont wird auch, dass die deutsche Molkereibranche im internationalen Vergleich kleinstrukturiert bzw. mittelständisch geprägt ist. Eine weitere Besonderheit liegt darin, dass der Anteil der genossenschaftlich organisierten milchverarbeitenden Unternehmen in Deutschland bei etwa 65 Prozent liegt (Gebhardt et al., 2020). Genossenschaften werden manchmal nicht nur "als eine Möglichkeit für Landwirte gesehen, der Marktmacht eines privaten Verarbeiters (als alternativen Ankäufer der Rohmilch) zu entgehen. Vielmehr noch wird [...] vermutet, dass eine Genossenschaft in einem gemischten Markt die Marktmacht eines privaten Verarbeiters gegenüber Landwirten abschwächen kann" (Tribl und Salhofer, 2013: S. 45). Gebhardt et al. (2020: S. 103) schreiben mit Blick auf die Molkereiwirtschaft in Deutschland und Österreich:

"Mit der zunehmenden Konzentration der Molkereien sowie gesteigerten Milchmengen, bei zeitgleichem Rückgang der land- und forstwirtschaftlichen Betriebe [...], befindet sich die Molkereibranche beider Länder in einem wettbewerbsintensiven und globalisierten Absatzmarkt. Die Inlandsmärkte sind gesättigt, Auslandsmärkte sind wichtige Absatzkanäle für Milch und Milcherzeugnisse. Die Hälfte der deutschen Milchproduktion im Wert von 8,43 Mrd. Euro im Jahr 2016 ist für den Export bestimmt. [...]. Der Branchendruck wächst und wird durch die zunehmende

⁶

https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/DE/Pressemitteilungen/2017/13_03_2017_Milch_DE.html?nn=3591568

Globalisierung für Milch und Milchprodukte [...] sowie weiteren strukturellen Entwicklungen (z. B. zunehmende Schnelllebigkeit von Innovationen, steigende Qualitäts- und Produktionsstandards, steigende Verhandlungsmacht des LEH und wachsende Konsumentenansprüche) verschärft [...]."

Auf ihren Absatzmärkten agieren die Molkereien überwiegend als Mengenanpasser und Preisnehmer (Thiele et al., 2018). Angesichts der stagnierenden Märkte in Deutschland und Europa setzt die Molkereiwirtschaft auf globale Expansion, wobei sie zunehmende Handelshemmnisse und institutionelle Rigiditäten in Deutschland beklagt (s. VDM, 2020). Gefordert werden von ihr etwa eine verstärkte Berücksichtigung von Milch- und Milchprodukten bei Exportvereinbarungen, politische Unterstützung im In- und Ausland angesichts von verstärkten Regulierungen zum Beispiel im Bereich von Herkunftsangaben oder eine Harmonisierung des Veterinärrechts in der EU.

Durch die immer weiter zunehmende Ausdifferenzierung der Märkte für Milchprodukte bieten sich der deutschen Molkereiwirtschaft allerdings Optionen zur Verbesserung ihrer Wettbewerbsposition. Der durch die Produktdifferenzierung entstehende monopolistische Wettbewerb ermöglicht es den Molkereien nach Bittmann und Loy (2021: S. 99–100),

"spezifische Kosten abzuwälzen oder zusätzliche Gewinne zu erzielen. Die Erfindung und Einführung neuer Marken ist jedoch kostspielig und risikoreich, und um an zusätzlichen Gewinnen zu partizipieren, muss man die Marke besitzen oder nicht austauschbare Vorleistungen für ihre Produktion oder Vermarktung erbringen. [...] Die Entwicklung von Qualitätsmarken ist jedoch die einzige Möglichkeit, sich dem Preisdiktat der internationalen Märkte zu entziehen."

Bonnet und Bouamra-Mechemache (2016) finden für Frankreich, dass ein Bio-Siegel die Verhandlungsposition von Molkereien gegenüber Einzelhändlern im Vergleich zu nicht gekennzeichneten Produkten auf dem französischen Markt für Flüssigmilch verbessert, was dazu führt, dass die Margen von Biomilch die von konventioneller Milch um 25 Prozentpunkte übersteigen.

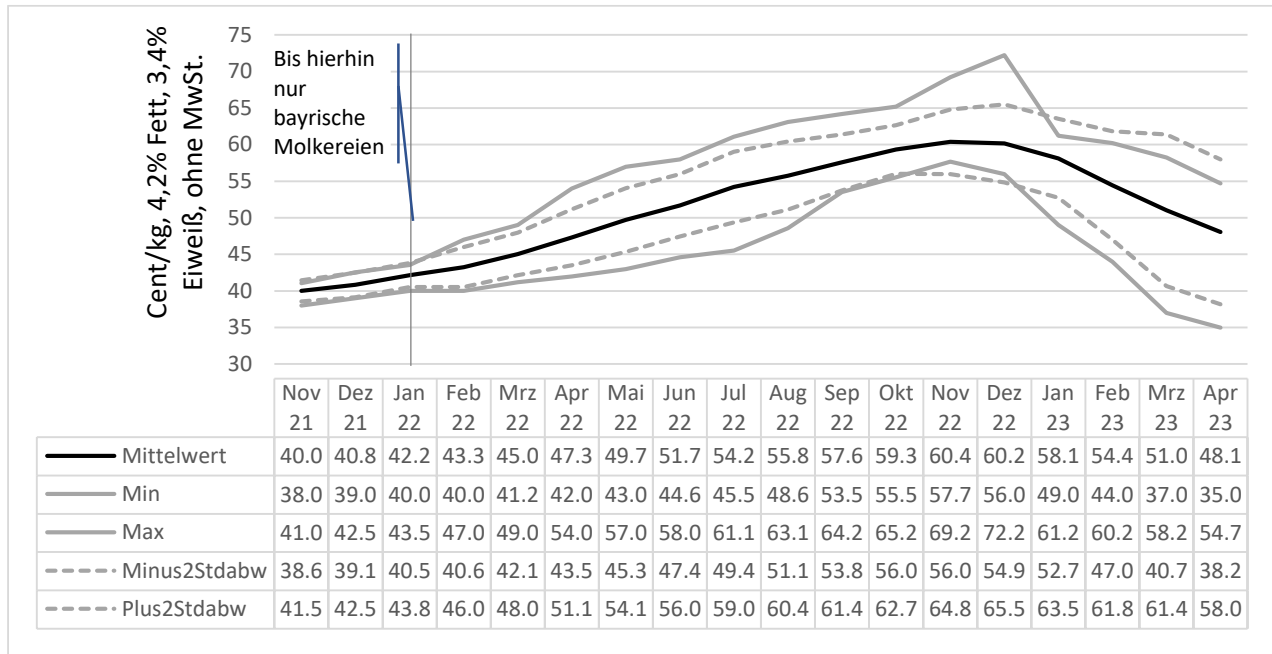
Im Massenmarkt scheinen die Molkereien in ihrer "Sandwichposition" zwischen Milcherzeugung und Einzelhandel über keine wirkliche Marktmacht zu verfügen. Größere Molkereien versprechen eher höhere Auszahlungspreise, und allein "die Präsenz großer multinationaler Einzelhandelsketten wirkt sich nachteilig auf die Aufschläge der Landwirte aus" (Koppenberg, 2023: S. 161, eigene Übersetzung). Das deutet darauf hin, dass sich Molkereien ohne weitere Qualitätsdifferenzierung an dem orientieren müssen, was der Handel an Preisen bietet. Wie viel sie für die Rohmilch auszahlen können, hängt dann vor allem von ihrer eigenen Produktionseffizienz ab. Gerade im Massenmarkt, an dem es um Kostenführerschaft geht, ist die vollständige Auslastung der Produktionsanlagen und die Realisierung positiver Größeneffekte ein wichtiger Faktor für die Wettbewerbsfähigkeit der Molkereien (Schmid, 2020).

Angesichts dieser Bedeutung der Verarbeitung ausreichend großer Milchmengen sind nicht nur die Milcherzeuger*innen von den Molkereien, sondern umgekehrt auch die Molkereien von ihren Zulieferern abhängig, so dass sie bemüht sind, sie an sich zu binden (Schulze et al., 2006). So scheint zumindest bis 2005 bei den Erzeuger*innen auch noch die Erwartung zu überwiegen, dass sie durch eine geringere Vertragsbindung mehr Flexibilität gewinnen, die ihnen die Orientierung am höchsten Auszahlungspreis ermöglicht und ihnen somit auch den Aufbau einer gewissen "Gegenmacht" ermöglicht (Schulze et al., 2006). Zu bedenken ist allerdings, dass zum Zeitpunkt dieser Befragung noch das Quotenregime galt.

Zentrale Fragen bleiben dabei, wie stark sich die Auszahlungspreise der Molkereien über die Jahre hinweg wirklich voneinander unterscheiden und was die Bestimmungsgründe dieser Unterschiede sind. Abbildung 15 zeigt, wie sich die mittleren Auszahlungspreise für konventionelle Rohmilch und ihre Standardabweichungen bzw. Extremwerte von 50 deutschen Molkereien zwischen November 2021 und April 2023 entwickeln. Im November und Dezember lagen diese Auszahlungspreise bei über 60 Eurocent und somit höher als jemals zuvor. Die Streuung der Auszahlungspreise scheint aber im Betrachtungszeitraum auch deutlich zugenommen zu haben.

Das Verhältnis zwischen Minimal- bzw. Maximalwerten sowie den Grenzen des Konfidenzintervalls zeigt zudem, dass es echte Ausreißer in den Auszahlungspreisen der Molkereien nicht gibt.

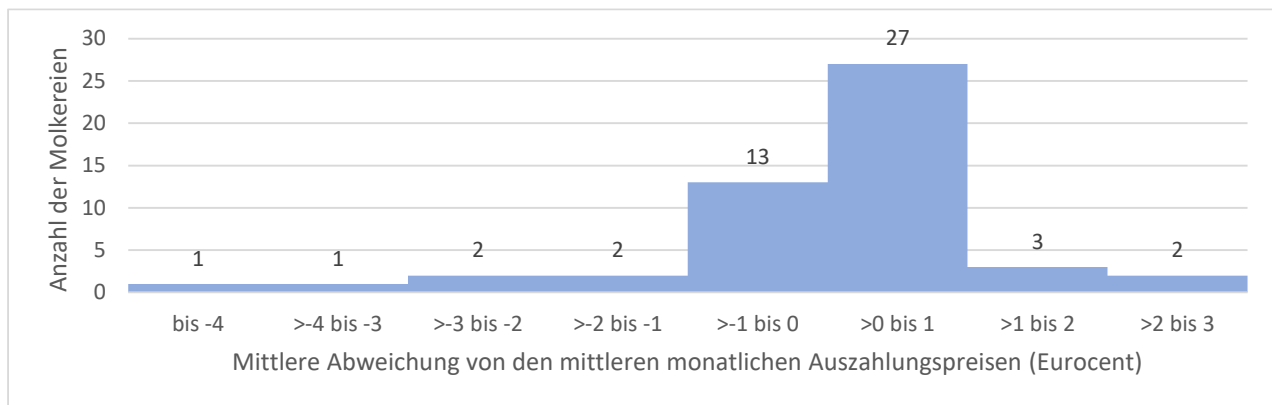
Abbildung 15: Auszahlungspreise von 50 deutschen Molkereien zwischen November 2021 und März 2023: Entwicklung von Mittelwerten, 95 %-Konfidenzintervallen sowie Minimal- und Maximalwerten



Quelle: <https://www.agrarheute.com/markt/milch/auszahlungspreise-molkereien-543167> ; eigene Darstellung und Berechnungen

Das bestätigt auch die Analyse der Abweichungen der Auszahlungspreise der Molkereien von den monatlichen Mittelwerten. Für 40 von 51 Molkereien bewegt sich diese mittlere Abweichung der monatlichen Auszahlungspreise vom jeweiligen Mittelwert im Bereich zwischen minus einem und plus einem Eurocent (Abbildung 16).

Abbildung 16: Mittlere Abweichung der monatlichen Auszahlungspreise der Molkereien vom jeweiligen Mittelwert zwischen November 2021 und April 2023



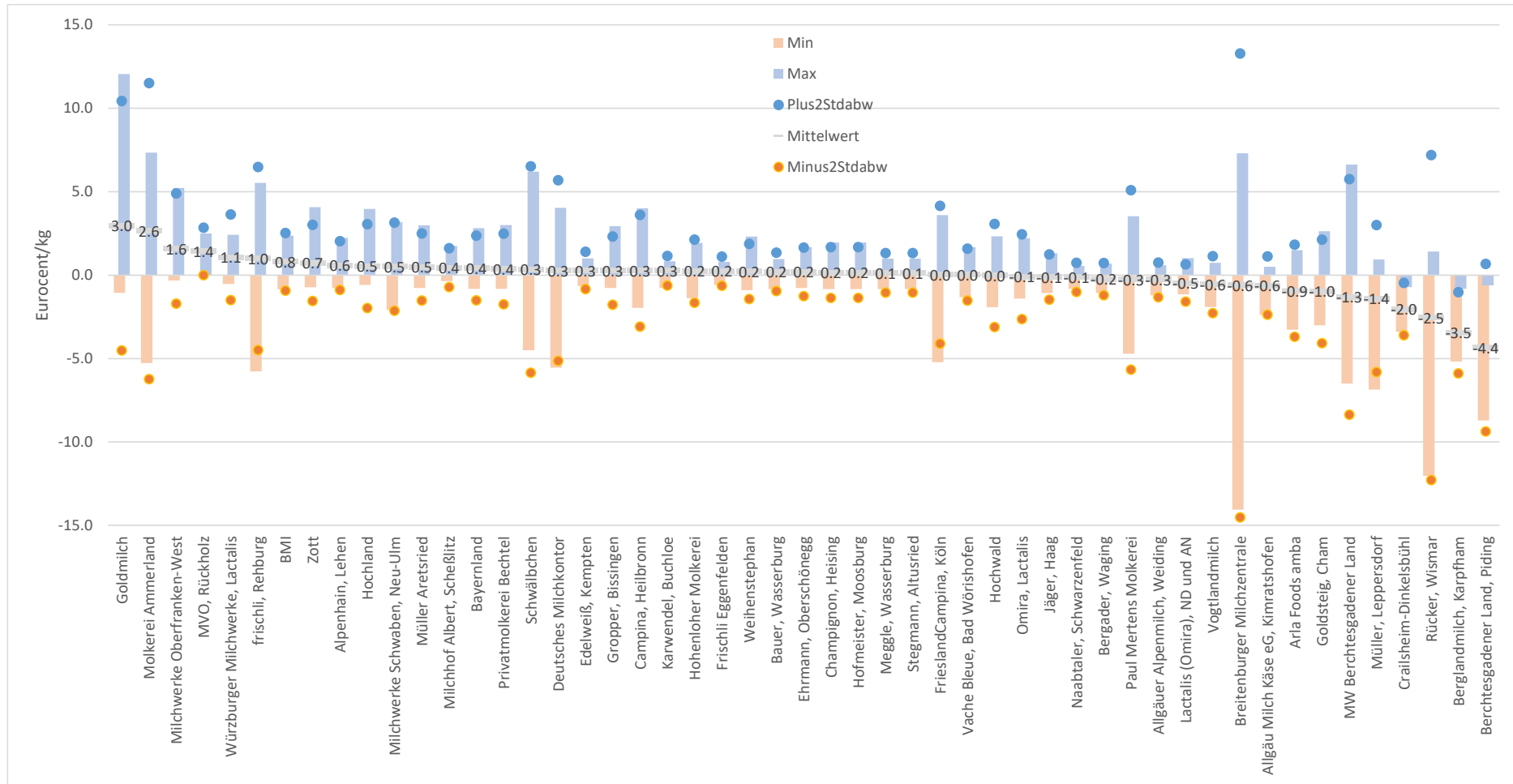
Quelle: <https://www.milcherzeugerverband-bayern.de/milchpreis-charts> (November 2021 bis Oktober 2022), <https://www.agrarheute.com/markt/milch/auszahlungspreise-molkereien-543167> (Februar 2022 bis April 2023); eigene Darstellung und Berechnungen

Abbildung 17 zeigt die Verteilung dieser Abweichung von den mittleren Auszahlungspreisen für die einzelnen Molkereien. Beobachtet werden hier nur die Abweichungen eines relativ kurzen Zeitabschnittes, der durch

besondere Bedingungen geprägt ist, insbesondere durch den Kriegsbeginn in der Ukraine und eine stark steigende Inflation in deren Zuge auch die Rohstoffpreise für Milch und Milcherzeugnisse auf den globalen Märkten stark anstiegen. In diesem Zeitraum lag der mittlere Auszahlungspreis der betrachteten Molkereien bei 51.1 Eurocent⁷. Während die mittleren absoluten Abweichungen der Spotmarkt- sowie der Milchauszahlungspreise vom Mittelwert über die Monate zwischen November 2021 und April 2023 8.5 bzw. 5.5 Eurocent betragen (vgl. Abbildung 14) lag die mittlere absolute Abweichung der Auszahlungspreise der Molkereien vom mittleren Auszahlungspreis eines Monats nur bei 0.77 Eurocent.

⁷ Der Mittelwert der Milchauszahlungspreise nach EU-Statistik lag im selben Zeitraum für Deutschland bei 52 Eurocent.

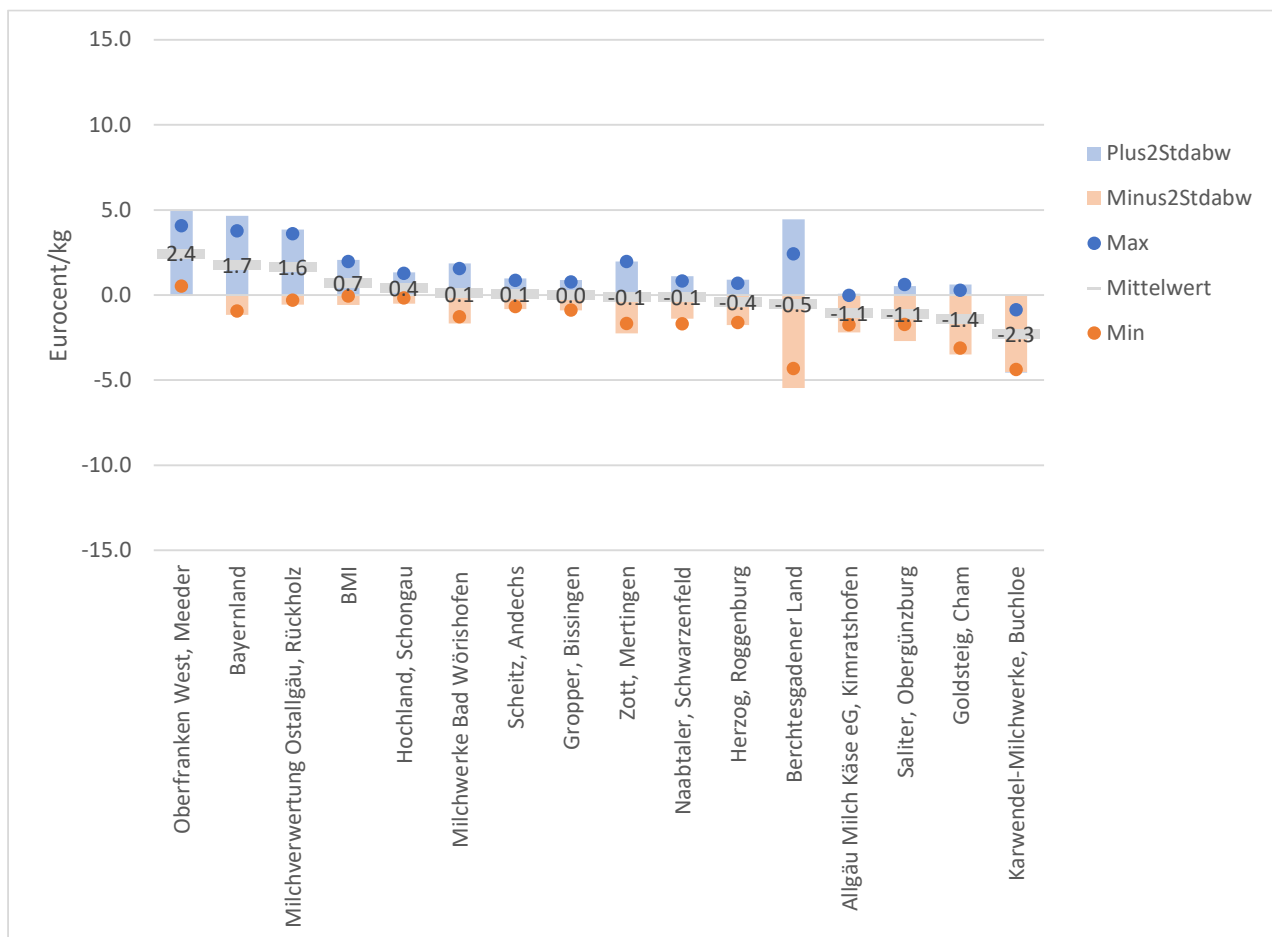
Abbildung 17: Verteilung der Auszahlungspreise für konventionelle Milch von 50 größeren deutschen Molkereien zwischen November 2021 und April 2023 um den mittleren Auszahlungspreis der Monate



Quelle: <https://www.milcherzeugerverband-bayern.de/milchpreis-charts> (November 2021 bis Oktober 2022), <https://www.agrarheute.com/markt/milch/auszahlungspreise-molkereien-543167> (Februar 2022 bis April 2023); eigene Darstellung und Berechnungen

Mit Blick auf die Auszahlungspreise für Biomilch in Bayern stellt sich die Verteilung recht ähnlich dar (Abbildung 18). Bei einem mittleren Erzeugungspreisniveau von 55.5 Eurocent der betrachteten Molkereien zwischen November 2021 und Oktober 2022 beträgt die mittlere absolute Abweichung der Auszahlungspreise der Molkereien vom mittleren Auszahlungspreis eines Monats hier 0.89 Eurocent.

Abbildung 18: Verteilung der Auszahlungspreise für "Bio-Milch" von 50 größeren deutschen Molkereien zwischen November 2021 und Oktober 2022 um den mittleren Auszahlungspreis der Monate



Quelle: <https://www.milcherzeugerverband-bayern.de/milchpreis-charts>

Diese Schwankungen in den Auszahlungspreisen einzelner Molkereien fallen im Vergleich zu den Schwankungen der mittleren absoluten Abweichungen der Milchauszahlungspreise vom Mittelwert über die Monate zwischen November 2021 und April 2023 (vgl. Abbildung 14) von 5.5 Eurocent eher gering aus. Zwar betrug der Unterschied im maximalen und minimalen mittleren Auszahlungspreis der betrachteten Molkereien in den betrachteten Zeiträumen 7.4 Eurocent für konventionelle bzw. 4.7 Eurocent für biologisch erzeugte Milch, doch deutet vieles darauf hin, dass sich diese Unterschiede zwischen den Molkereien im langjährigen Mittel zumindest teilweise ausgleichen. Tabelle 3 etwa zeigt, wie sich schon im kurzen Betrachtungsraum von Februar 2022 bis März 2023 die Rangpositionen der Molkereien nach Auszahlungspreisen immer wieder deutlich verschieben. Auch Keunecke (2019) stellt fest, dass sich die Unterschiede in den Auszahlungspreisen der Molkereien über die Jahre hinweg relativieren. Sie beobachtet, dass die Unterschiede im Auszahlungspreis in Schleswig-Holstein zwar in ihrem Betrachtungszeitraum zwischen 2007 und 2014 bis zu 5.6, im 10-jährigen Mittel aber nur noch 1.6 Eurocent betrug.

Tabelle 3: Auszahlungspreise der großen deutschen Molkereien und ihre Rangordnung zwischen Februar 2022 und März 2023 (Mittelwerte) sowie zum Anfangs- und Endzeitpunkt⁸

	Feb 22	Rang Feb 22	Rang		Mrz 23	Rang Mrz 23
			Mittelwert	Mittelwert		
Würzburger Milchwerke, Lactalis			58.1		53.5	11
Paul Mertens Molkerei			57.2		46.3	21
Goldmilch	42.2	21	56.9	1	58.2	1
Molkerei Ammerland	46.8	2	56.5	2	45.8	22
Milchwerke Oberfranken-West	44.1	6	54.8	3	56.1	3
frischli, Rehburg	44.0	7	54.4	4	45.3	24
Deutsches Milchkontor	44.5	3	54.1	5	45.6	23
Zott	43.1	14	54.1	6	55.1	4
Hochland	43.0	15	54.0	7	55.0	5
Bayernland	43.9	11	53.8	8	53.9	10
FrieslandCampina, Köln	43.4	13	53.8	9	48.3	20
Müller Aretsried	44.0	7	53.8	10	54.0	9
Breitenburger Milchzentrale	47.0	1	53.7	11	37.0	27
Privatmolkerei Bechtel	43.0	15	53.7	12	54.0	8
Weihenstephan	42.9	18	53.6	13	53.3	13
Hohenloher Molkerei	44.0	7	53.6	14	52.0	17
Campina, Heilbronn	42.4	20	53.6	15	54.4	7
Gropper, Bissingen	43.0	15	53.5	16	53.0	15
Schwälbchen	40.2	25	53.4	17	57.2	2
Hochwald	41.4	23	53.2	18	53.4	12
Omira, Lactalis	42.8	19	53.2	19	53.3	14
Vogtlandmilch	43.8	12	52.8	20	50.8	19
Arla Foods amba	41.2	24	52.7	21	50.9	18
Müller, Leppersdorf	44.2	4	52.4	22	45.2	25
Goldsteig, Cham	42.2	21	52.3	23	52.7	16
MW Berchtesgadener Land	44.2	4	51.6	24	54.7	6
Rücker, Wismar	44.0	7	51.4	25	39.0	26

Quelle: <https://www.agrarheute.com/markt/milch/auszahlungspreise-molkereien-543167>; eigene Darstellung und Berechnungen

Ein entscheidender Faktor für diesen Ausgleich ist die unterschiedliche strategische Ausrichtung der Molkereien. So begründet Keunecke (2019) die höheren Schwankungen in den Auszahlungspreisen der Molkereien für Rohmilch in Schleswig-Holstein gegenüber den anderen Bundesländern mit dem Produktportfolio der Molkereien des Bundeslandes. Sie sind eher auf stark vom Weltmarktpreis beeinflusster "Bulkware, wie Blockbutter oder Milchpulver" als auf Spezialitäten spezialisiert, die zudem eine geringere Preiselastizität der Nachfrage aufweisen. Der Absatz solcher Spezialitäten erfolgt in der Regel direkt über den Einzelhandel. Sollte dieser also über Marktmacht verfügen, so würde sich diese vor allem auf Molkereien und ihre Zulieferer negativ auswirken, die auf den direkten Absatz ihrer Spezialitäten angewiesen sind. Außerdem müsste für diese Molkereien allgemein mit einer verzögerten Preisanpassung gerechnet werden, denn "mit dem LEH schließen die Molkereien üblicherweise Lieferkontrakte. Diese haben meist eine Laufzeit von mehreren Monaten bis zu einem halben oder einem ganzen Jahr."⁹ Insgesamt aber profitieren je nach Weltmarktsituation und gesamtwirtschaftlicher Lage mal die einen und mal die anderen stärker von kurz- und mittelfristigen

⁸ Die Mittelwerte der beiden Molkereien für die für die Anfangsmonate der Betrachtung noch keine Beobachtungen vorlagen lassen sich mit den anderen Mittelwerten hier nicht vergleichen, da es einen klaren positiven Trend in der Preisentwicklung gibt.

⁹ <https://www.agrarheute.com/markt/milch/milchpreis-norden-plotzlich-hoehere-bayern-592522>, letzter Zugriff 23.05.2023

Entwicklungen.¹⁰ Demnach sind strategisch stärker spezialisierte Molkereien Preisschwankungen ungedämpfter ausgesetzt und gleichzeitig von den Eigenheiten einer bestimmten konjunkturellen Phase besonders stark negativ oder positiv betroffen. Das steht im Einklang mit der Beobachtung, dass in unserer Beobachtungsphase tendenziell die Molkereien mit den höheren Schwankungen ihrer Auszahlungspreise auch höhere Abweichungen im mittleren Auszahlungspreis nach oben oder unten aufweisen (Korrelationskoeffizient zwischen mittlerem Auszahlungspreis und der Standardabweichung von 0.43 bei konventioneller Milch bzw. 0.33 bei Biomilch).

Die beiden Molkereien mit den höchsten Auszahlungspreisen für konventionelle Milch im Beobachtungszeitraum (s. Tabelle 3 und Abbildung 17) sind sowohl genossenschaftlich organisiert als auch stark auf dem globalen Massenmarkt. Das trifft so ähnlich allerdings auch auf einige Molkereien am unteren Ende der Ranglisten zu. Von diesen wiederum sichern sich einige gegen Preisrisiken an den Terminmärkten ab, was dazu geführt haben könnte, dass sie von der stark positiven Preisentwicklung auf den internationalen Märkten im Beobachtungszeitraum nicht oder nur begrenzt profitieren konnten. Mit Blick auf die Auszahlungspreise für Biomilch, die ja nur für die Bayrischen Molkereien und damit für einen homogeneren Raum vorliegen, erscheint das Bild klarer: Hier sind die vier Molkereien mit den höchsten mittleren Auszahlungspreisen im allerdings recht kurzen Beobachtungszeitraum genossenschaftlich organisiert, die drei mit den niedrigsten mittleren Auszahlungspreisen hingegen nicht.

Die Einflüsse auf die Höhe der Auszahlungspreise verschiedener Molkereien sind vielfältig und komplex. Festgehalten werden kann hier zunächst vor allem, dass die nationalen und internationalen konjunkturellen Entwicklungen die Rohmilchpreise absolut gesehen stärker beeinflussen als die Realisierung eines möglicherweise bestehenden diskretionären Entscheidungsspielraums durch einzelne Molkereien und zumindest längerfristig auch als strategische und organisatorische Charakteristika der verschiedenen Molkereien.

4.3.2 Beziehung der Erzeuger*innen zu den Molkereien

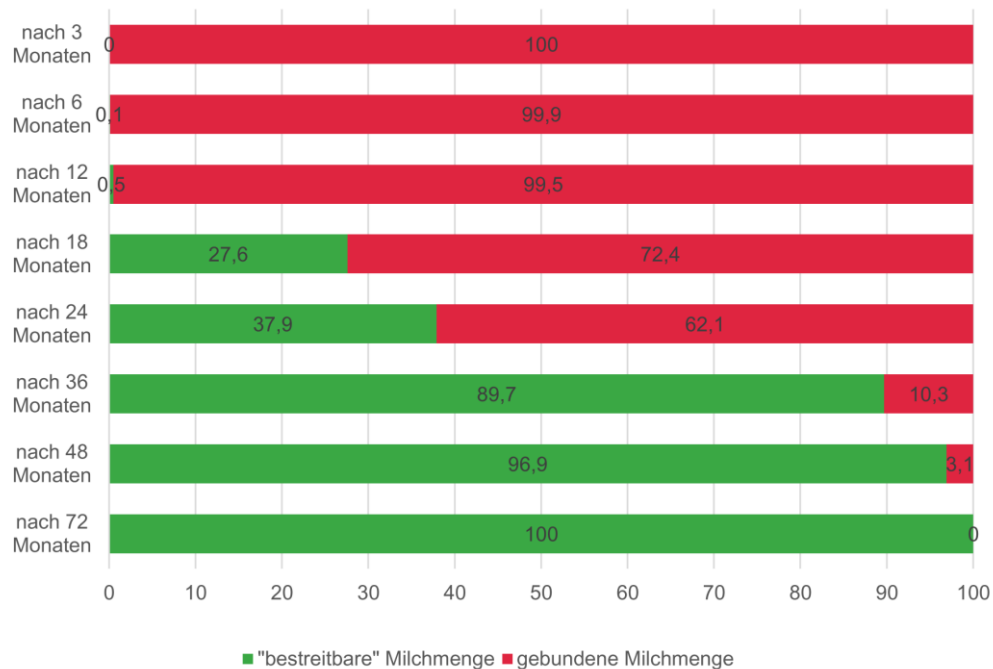
Üblicherweise wird eine Abhängigkeit von sehr wenigen Zulieferern oder Kund*innen (Mono- oder oligo- -pol oder -pson) als problematisch im Hinblick auf die Funktionsfähigkeit eines Marktes gesehen. Dabei muss sich eine erhöhte Marktmacht nicht immer unmittelbar nur in der Preisgestaltung niederschlagen. Angesichts einer vermuteten entsprechend starken Abhängigkeit der Milcherzeuger*innen von den Molkereien an die sie liefern, wurde beginnend im April 2016 beim Bundeskartellamt ein Verfahren zu den Lieferbedingungen für Rohmilch geführt. Der daraus hervorgegangene Sachstandsbericht (Bundeskartellamt, 2017) stützte sich in weiten Teilen auf eine Befragung von 89 privaten und genossenschaftlichen Molkereien, die 2015 etwa 98 % der Milchanlieferungsmenge aus Deutschland verarbeitet haben. Als besonders problematisch wurden lange Kündigungsfristen und exklusive Lieferbeziehungen gesehen. Allerdings haben letztere aus Sicht der Erzeuger*innen auch eine positive Kehrseite: So unterliegen nur 5 % der Anlieferungsmenge an die Molkereien einer Mengenbegrenzung; bei 95 % aller deutschen Molkereiunternehmen besteht vollkommene Abnahmepflicht (Thiele et al., 2018: S. 32).

Nur 5,4 % der Milchlieferungsmenge fiel 2015 unter Verträge, die eine relativ kurze Kündigungsfrist von bis zu drei Monaten setzen; 52,8 % der Milchlieferungsmenge unterlag hingegen einer Kündigungsfrist von 24 Monaten. Im Sachstandsbericht wird festgestellt, dass mit Blick auf die Molkereien, die Kündigungsfristen von nur drei Monaten haben, bisher keine negativen Auswirkungen auf die Rohstoffversorgung nachgewiesen wurden (Bundeskartellamt, 2017).

¹⁰ Dementsprechend schwierig gestaltet sich auch die Absicherung von Milchpreisen über Warenterminbörsen (das sogenannte "Hedgen"), denn hier werden vor allem Butter-, Magermilchpulver- und Molkenpulverkontrakte gehandelt. Erzeugt die eigene Molkerei vor allem Käse, lassen sich die auf den Käsepreis zurückgehende Preisschwankungen nur sehr unvollkommen absichern (Theuvsen und Stratmann, 2016).

Im Jahr 2015 unterlagen 97,8 % der ermittelten Rohmilchmenge sogenannten "Ausschließlichkeitsbindungen", die sich durch Alleinbelieferungspflicht (Exklusivität) und lange Kündigungsfristen konstituieren (Bundeskartellamt, 2017). Nahezu alle Lieferverträge verlängerten sich automatisch. Bei Genossenschaft setzt die Kündigung des Lieferverhältnisses die Kündigung der Mitgliedschaft voraus (Bundeskartellamt, 2017). Über 90,5 % der durch die Befragung abgedeckten Erzeuger*innen unterliegen zudem Lieferverträgen, die nur einmal im Jahr kündbar sind. Aus dem daraus resultierenden Stichtagseffekt ergab sich 2015 für einen großen Teil der durch die befragten Molkereien abgedeckten Milchliefermenge zusammen mit den langen Kündigungsfristen eine sehr lange Bindung an die aktuelle Molkerei (Abbildung 19).

Abbildung 19: Dauer der Bindung von Milchliefermengen an die aktuelle Molkerei aufgrund von Kündigungsfristen und maximalen Stichtagseffekten, 2015



Quelle: Bundeskartellamt, 2017: S. 5

Wohl auch deshalb lagen die "Wechselquoten von einer Molkerei zur anderen [...] in den Jahren 2013 bis 2015 konstant unter 2 %, sie betrug 2013: 1,6 %, 2014: 1,7 % und 2015: 1,0 %" (Bundeskartellamt, 2017: S. 3). Zu geringen Wechselquoten trägt auch bei, dass 63 % der Molkereien absehbaren Milchüberschüssen durch den Stopp einer Neuaufnahme von Milchlieferanten begegnen (Thiele et al., 2018: S. 32).

Allerdings wurde auch beobachtet, dass in den Jahren 2015 und 2016 bei einer der größten Molkereien Deutschlands, der DMK, größere Milchmengen gekündigt wurden. Die sehr enge Bindung der Erzeuger*innen hat auch zur Folge, dass die frei gehandelte Menge am deutschen Milchmarkt sehr gering ist: Im Jahr 2015 wurde weniger als 1 % der gesamten Rohmilch-Menge über den bundesweiten Rohmilch-Spotmarkt gehandelt (Bundeskartellamt, 2017). Nach Thiele et al. (2018: S. 24) werden 12 % der verarbeiteten Rohmilch von anderen Molkereien oder über Handelsunternehmen zugekauft. Dass der Spotmarkt so klein ist, verstärkt wiederum das Bestreben der Molkereien, die Erzeuger*innen an sich zu binden. Das gilt umso mehr, als die enge vertragliche Bindung die Molkereien auch in die Lage versetzt, "ihren Erzeugern gegenüber nachteiligere Bedingungen festzusetzen, als dies unter wettbewerblichen Bedingungen möglich wäre. Die Reaktion der Erzeuger wird systematisch gedämpft, mit der Folge, dass für die Molkereien Strategien profitabel werden, die bei unbeschränkter Reaktionsmöglichkeit der Erzeuger nicht sinnvoll wären" (Bundeskartellamt, 2017: S. 12).

Schließlich wird vom Bundeskartellamt (2017) die sehr weitverbreitete nachträgliche Preisfestsetzung problematisiert. 94 % der Molkereien legen ihre Preise erst nach der Lieferung fest. Das ermöglicht es den

Molkereien, die Kosten flexibel an ihre Absatzbedingungen anzupassen. Genossenschaftliche Molkereien können so das Prinzip realisieren, dass die höchstmögliche Vergütung auf Grundlage der erzielten Verwertung gezahlt werden soll, was regelmäßig mit einer Nachzahlung nach Abschluss des Geschäftsjahrs einhergeht (Bundeskartellamt, 2017). Bei privaten Molkereien und einzelnen genossenschaftlichen Molkereien war die Preisfestsetzung auf Basis von Referenzpreisen verbreitet. Erleichtert werden diese Systeme, die nach Beobachtung vom Bundeskartellamt (2017) mit einer auffälligen Angleichung der Auszahlungspreise einhergehen "durch eine Vielzahl aktueller, identifizierender Marktinformationssysteme" (Bundeskartellamt, 2017: S. 7). Wohl auch in Folge der Kritik vom Bundeskartellamt hat nicht nur das Kartellamt selber schon 2018 deutliche Veränderungen der Lieferbedingungen bei der größten deutschen Molkerei DMK beobachtet.¹¹ Auch Befragungen der Unternehmensverbände MIV und DRV in den Jahren 2016 und 2018 zeigen "eine deutliche Zunahme der Änderungen in den bestehenden Milchlieferbeziehungen auf Molkereiebene"; demnach planten 2018 über die Hälfte der Molkereiunternehmen "Änderungen in den praktizierten Milchlieferbeziehungen" (Provan und Kenis, 2007: S. 53–54; Thiele et al., 2018: S. 53–54).

Di Marcantonio et al. (2018) haben eine Erhebung unter europäischen Milcherzeuger*innen in fünf europäischen Regionen¹² durchgeführt, um etwas über ihre Abhängigkeit von den Molkereien zu erfahren. Für Deutschland wurde Bayern in der Studie betrachtet. Bei der Interpretation der Ergebnisse muss bedacht werden, dass Bayern eine gewisse Sonderrolle einnimmt: Es ist das einzige Bundesland, in dem es keinen klaren Marktführer unter den Molkereien mit einem Marktanteil von über 30 Prozent gibt (Bundeskartellamt, 2017).

In Galizien und der Normandie ist nach den Ergebnissen der Befragungen eine Mehrheit der Milcherzeuger*innen über 50 km entfernt von ihren Abnehmern, in den anderen Regionen ist es eine Minderheit. Außer in Galizien hatte außerdem die Mehrheit der Erzeuger*innen eine über zwanzigjährige Lieferbeziehung zu ihrem Milchabnehmern (Di Marcantonio et al., 2018). In Bayern waren diese langfristigen Beziehungen im Vergleich mit den anderen Regionen auf besonders viele lokal aktive Molkereien aufgeteilt. Dementsprechend war auch der Anteil der Erzeuger*innen, die in Erwägung zogen, ihre Molkerei zu wechseln mit etwa 40 % deutlich höher als in den anderen Regionen außer Galizien (Di Marcantonio et al., 2018). Preisniveau und Preisstabilität sind nach dieser Studie bei Weitem die wichtigsten Gründe für den Verbleib beim Hauptabnehmer, gefolgt von der pünktlichen Auszahlung der Erlöse. Schulze et al. (2006) weisen basierend auf ihren Ergebnissen allerdings darauf hin, dass das Bestreben, den Hauptabnehmer der Milch zu wechseln weniger mit der Preiszufriedenheit und mehr mit einer Orientierung der Molkereien an den Landwirt*innen und der wahrgenommenen Kompetenz des Managements zu tun hat. Insofern könnten der Prozess einer gemeinschaftlichen Vertragsgestaltung und das dadurch geschaffene Vertrauen für mehr Stabilität sorgen als ein etwas höherer Auszahlungspreis alleine.

Allerdings stellt sich die räumliche Verteilung der Molkereien im Rest Deutschlands deutlich anders dar als in Bayern: Im Durchschnitt Deutschlands wurden 2015 "80 % der Rohmilch eines Standorts in einer Entfernung von 81,5 km (Median: 69,1 km, mengengewichteter Durchschnitt: 93,8 km) erfasst" (Bundeskartellamt, 2017: S. 8). Liegen die Molkereien räumlich weiter auseinander, so ist das von zentraler Bedeutung, wenn angesichts der hohen Erfassungskosten von Milch die "Ausdehnung der Milcherfassungsgebiete [...] direkt die Intensität des Wettbewerbs zwischen den Molkereien [bestimmt]" (Tribl und Salhofer, 2013: S. 45). Vom Bundeskartellamt (2012) wird ein Erfassungsradius von 200 km als gerade noch wirtschaftlich sinnvoll bezeichnet. Unter der Politik der "einheitlichen Ortspreise", bei der eine Molkerei allen Erzeuger*innen unabhängig von ihrem Standort den gleichen Milchpreis auszahlt, tragen die Molkereien die Transportkosten und werden die Abnahme von weiter entfernten Erzeuger*innen ablehnen (Tribl und Salhofer, 2013). Bei starker räumlicher Konzentration der

¹¹

https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/DE/Pressemitteilungen/2018/08_01_2017_Milch_DMK_Einstellung.html

¹² Die Erhebung umfasste fünf Regionen in vier EU-Ländern: Deutschland (Bayern), Frankreich (Normandie), Polen (Podlaskie) und Spanien (Galicien und Asturien). Die 1.248 befragten Betriebe waren wie folgt aufgeteilt: 204 in Bayern, 204 in der Normandie, 335 in Podlaskie, 405 in Galicien und 100 in Asturien.

Molkereistandorte entstehen so lokale Monopsonie. Überlappende Marktgebiete fanden sich nach der Literaturrecherche von Tribl und Salhofer (2013: S. 57) auf etwa der Hälfte der Fläche Deutschlands und hier vor allem in Regionen mit einer hohen Milchdichte. Regionen "mit einer niedrigen Milchdichte wie Baden, die südliche Pfalz, das Ruhrgebiet oder der Raum Hannover" wurden schon damals oft exklusiv von einzelnen Molkereien bedient".

Neben der räumlichen Verteilung der Molkereien bestimmen weitere Faktoren die Möglichkeiten von Erzeuger*innen, zwischen verschiedenen Abnehmern der Rohmilch zu wählen, darunter die private oder genossenschaftliche Rechtsform der Molkereien oder die offene oder geschlossene Form der Mitgliedschaft bei genossenschaftlichen Molkereien (Tribl und Salhofer, 2013: S. 46). Von dieser Wahlmöglichkeit bzw. dem Wettbewerb, in dem Molkereien auf dem Rohstoffmarkt untereinander stehen hängt es wiederum ab, wie bestimmte Möglichkeiten der Vertragsgestaltung, etwa zu Andienungspflicht und Abnahmeverpflichtung (Steffen und Spiller, 2012) zu beurteilen sind. Als Barrieren für den tatsächlichen Vollzug des Wechsels des Hauptabnehmers wurden in Bayern besonders häufig der schriftliche Vertrag und die Verpflichtung zur Mitgliedschaft in einer neuen Genossenschaft/Erzeugerorganisation genannt (s. Tabelle 4).

Tabelle 4: Hindernisse für den Wechsel des Hauptabnehmers (Prozentanteil der befragten Erzeuger*innen, die einen Wechsel grundsätzlich in Betracht ziehen)

	Galicia	Asturias	Normandie	Bayern	Podlaskie
1: Written contract	26.5	33.2	74.9	48.0	33.8
2: Lack of other dairies in the neighbourhood	45.8	21.2	39.7	23.7	5.1
3: Membership shares would be paid with (long) delay	32.2	26.9	4.3	23.4	1.9
4: I would not get such good conditions anywhere else	37.7	59.7	48.2	30.4	26.8
5: I have credit from the dairy	2.6	6.4	0.3	0.0	4.2
6: I have credit from a bank which is guaranteed by the dairy	0.6	4.5	0.3	0.0	3.0
7: Risk of cooperation with a new dairy	37.4	30.2	8.1	22.5	30.6
8: Higher milk quality requirements	16.7	6.8	26.9	10.9	6.6
9: The dairy is too far from my farm	16.4	9.1	18.5	17.1	8.7
10: Other dairies do not collect milk from the farm	16.0	36.3	31.6	12.6	1.8
11: I would be required to build a new business network with a local partner	10.2	38.4	34.6	20.1	26.5
12: I would need to become a member of a new cooperative/producer organization	18.2	55.2	26.8	48.1	27.6
13: Other dairies are not reliable	31.8	23.8	13.9	3.7	1.8
14: Other dairies are not willing to collect all my milk	19.4	43.5	10.0	5.8	0.5
15: There are other support measures – I would have to account for them	26.1	21.4	1.6	0.0	22.7
16: Other	16.8	30.3	2.1	6.3	0.0

Source: Authors' calculations based on survey data.

Hinweis: Aufgrund der Einführung der 2013 eingeführten gesetzlichen Regelungen des Lebensmittellieferkettengesetz („Ley de la Cadena Alimentaria“) in Spanien ist der direkte Vergleich der Angaben zu den beiden spanischen Regionen mit den anderen Regionen nur bedingt möglich.

Quelle: Di Marcantonio et al., 2018: S. 33

Anders als in den anderen Regionen hat in Bayern und Asturien nur eine kleinere Minderheit (22 % in Bayern) einen individuellen Liefervertrag mit ihrem Hauptabnehmer. Während in Asturien die Situation ohne vertragliche Bindungen dominiert, ist in Bayern aber der Vertrag mit einer Genossenschaft oder Produzentenvereinigung der Normalfall. Tabelle 5 fasst zusammen, wie häufig in den Milchlieferverträgen verschiedene Modalitäten berücksichtigt werden. In Bayern wird in einer Mehrzahl der Verträge die Vertragsdauer, die automatische

Verlängerung sowie die Bedingungen der Vertragskündigung, der Zeitpunkt der Zahlungen und die Qualitätsprüfung der Milch geregelt. Oft wird auch die Prämie für höhere Qualitätsklassen festgesetzt. Die Anliefermenge hingegen wird im deutlichen Unterschied zu den anderen Regionen in Bayern nur in 9 % der Verträge festgesetzt.

Obwohl die maximal mögliche Vertragslaufzeit in Bayern 10 Jahre betrug, lag die mittlere Vertragslaufzeit dort 2016 bei nur 2,5 Jahren, was immer noch deutlich länger war als in den anderen Regionen, in denen die maximal mögliche Vertragslaufzeit von vielen Erzeuger*innen ebenfalls nicht ausgenutzt wurde (Di Marcantonio et al., 2018: 36f). Allgemein nehmen die Vertragslaufzeiten mit den Betriebsgrößen der Erzeuger*innen zu.

Tabelle 5: Im Vertrag mit dem Hauptabnehmer festgelegte Milchlieferungsmodalitäten (Prozentanteil der befragten Landwirte mit einem schriftlichen Vertrag, N = 1114)

	Galicia	Asturias	Normandie	Bayern	Podlaskie	Total
1. Duration	85.9	50.3	82.2	67.1	29.3	64.1
2. Automatic extension	18.5	24.7	79.8	51.7	45.1	42.1
3. Milk price	93.0	63.2	47.9	21.0	60.7	62.7
4. Premiums for higher milk quality	87.7	74.4	40.4	42.9	40.9	57.9
5. Timing of payments	60.8	22.1	76.0	72.3	43.1	59.0
6. Milk quantity is defined in the contract	69.8	36.0	54.1	9.1	18.9	40.4
7. Penalties if farmer fails to deliver	54.2	20.8	43.2	29.4	10.9	34.2
8. Buyer can refuse or adjust milk delivery	25.9	18.9	11.2	29.5	6.6	18.3
9. You (or farm organization/cooperative) can refuse or adjust milk delivery conditions	9.9	4.1	2.0	22.4	1.8	8.3
10. Dispute resolution mechanism	13.3	7.3	20.8	23.7	18.9	17.9
11. Obligation to invest in dairy production	1.7	0.0	0.8	2.0	1.3	1.4
12. Imposition of marketing/supply constraints	6.7	2.8	41.2	21.2	0.8	12.8
13. Milk quality testing	74.9	31.8	90.0	67.7	47.3	66.7
14. Safeguard if the buyer fails to fulfil contract terms	13.9	0.0	11.0	14.6	5.4	10.7
15. Terms for contract cancellation	26.3	9.6	41.0	59.3	37.4	37.5
16. Consultancy services	7.7	11.0	4.4	25.3	5.5	9.8
17. Direct or indirect funding	2.9	14.2	0.6	4.1	1.0	2.5
18. Sanitary and veterinary services	12.3	23.5	1.1	29.9	2.2	10.9

Source: Authors' calculations based on survey data.

Hinweis: siehe Angaben zu Tabelle 4.

Quelle: Di Marcantonio et al., 2018: S. 36

Der Preis ist in Bayern ebenso wie in der Normandie und in Podlaskie in der Mehrzahl der Verträge nicht vertraglich fixiert, aber durch eine vorab definierte Formel spezifiziert (Tabelle 6). In Bayern wird der Preis anders als in den anderen Regionen oft während der Vertragslaufzeit ausgehandelt. Der Auszahlungspreis hängt hier vor allem von der Milchqualität, aber auch manchmal von der angelieferten Menge ab. Entscheidende Qualitätsparameter sind Fett- und Eiweißgehalt; berücksichtigt wird auch die Zellzahl aber nur selten die bakterielle Belastung (Di Marcantonio et al., 2018).

Tabelle 6: Festlegung des Milchpreises in den Regionen mit dem Hauptabnehmer (Prozentpunkte der befragten Landwirte mit einem schriftlichen Vertrag)

	Galicia	Asturias	Normandie	Bayern	Podlaskie	Total
Price is fixed	30.6	9.4	1.1	15.4	1.6	17.2
Price is variable based on predefined formula	28.9	25.6	60.3	58.6	57.9	42.8
Price is based on spot market	34.3	45.9	41.9	5.8	7.0	25.8
Price is based on production costs	4.0	4.4	8.1	1.9	1.5	3.7
Price is based on delivered quality	54.9	45.5	26.6	55.7	14.3	39.5
Price is based on delivered quantity	29.7	45.5	15.5	21.1	29.2	27.7
Price is negotiated during contract execution	8.1	6.5	9.2	45.1	1.0	8.3
Price is set unilaterally by the buyer	49.7	40.4	3.0	8.7	12.5	30.6
Price is set unilaterally by the farmer	1.1	4.4	0.0	0.0	0.6	0.8
Other	0.9	13.0	1.1	0.0	0.0	0.9

Source: Authors' calculations based on survey data.

Hinweis: siehe Angaben zu Tabelle 4.

Quelle: Di Marcantonio et al., 2018: S. 38

In Bayern sind die Erzeuger*innen in 43 % der Fälle an der Aushandlung der Vertragsbedingungen beteiligt (Di Marcantonio et al., 2018), allerdings in über 80 % der Fälle nur vermittelt über eine Genossenschaft oder Produktionsorganisation. In Galicien, Asturien und Podlaskie hingegen wurden die Mehrzahl der Verträge individuell ausgehandelt. Die Aushandlungsprozesse nehmen längere Zeiträume von bis zu mehreren Monaten in Bayern in Anspruch. Verhandelt wurden dabei vor allem die Vertragslaufzeit und der Auszahlungszeitpunkt, aber oft auch der Milchpreis und die Qualitätsaufschläge sowie die Milchproben und die Bedingungen eines Vertragsaustritts.

Eine besondere Marktmacht von Unternehmen auf bestimmten Stufen landwirtschaftlicher Wertschöpfungsketten zeigt sich aber nicht nur in den Preisbildungsprozessen, sondern auch in anderen sogenannten "unlauteren Handelspraktiken". Im Jahr 2021 trat angesichts verbreiteter unfairer Handelspraktiken in Deutschland das Gesetz zur Stärkung der Organisationen und Lieferketten im Agrarbereich (Agrar-Organisationen-und-Lieferketten-Gesetz – kurz: AgrarOLkG) in Kraft, dessen Kernbereiche zeigen, worum es dabei im Agrarbereich besonders geht, nämlich um das Zurücksenden nicht verkaufter Erzeugnisse, die kurzfristige Beendigung eines Vertrages über den Kauf von verderblichen Erzeugnissen, Erzwingung der Lagerung von Erzeugnissen beim Zulieferer, einseitige Vertragsänderungen, die erzwungen Kostenübernahme durch Lieferanten, sowie Zahlungen für die Listung von Erzeugnissen oder Androhungen von Vergeltungsmaßnahmen.¹³

Di Marcantonio et al. (2018: S. 44) identifizieren im Rahmen ihrer Befragung die folgenden unfairen Handelspraktiken unter den von ihnen befragten Milcherzeuger*innen:

- Käufer kann Milchlieferbedingungen ablehnen oder anpassen
- Auferlegung von Vermarktungs-/Anlieferungsbeschränkungen
- Kein Schutz für den Landwirt, wenn der Käufer den Vertrag nicht erfüllt
- Käufer hat bessere Vertragsauflösungsbedingungen als Landwirt
- Auferlegte milchspezifische Investitionen in den letzten 10 Jahren
- Preis wird einseitig vom Käufer festgesetzt

¹³ <https://www.gesetze-im-internet.de/agrarmsg/index.html>

- Die Molkerei zahlte einen niedrigeren Preis als vertraglich vereinbart
- Die Molkerei hat die Milch nicht abgeholt oder sich geweigert, die Milchlieferrung anzunehmen
- Die Molkerei zahlte erst nach einer Verzögerung
- Die Molkerei verlangte eine andere Milchqualität oder -menge als vereinbart
- Die Molkerei verlangte zusätzliche Gebühren/Abzüge
- Der Preis wurde vom Käufer einseitig geändert
- Die geforderte Qualität wurde vom Käufer einseitig geändert
- Die geforderte Menge wurde einseitig vom Käufer geändert
- Der Käufer änderte andere Vertragsbedingungen (z. B. Kredit, Bereitstellung von Informationen, Milchabholung)
- Der Vertrag wurde vom Käufer einseitig vor Ablauf beendet
- Verzicht der abhängigen Partei auf Einleitung rechtlicher Schritte aus Sorge vor Nachteilen

In der Befragung von Di Marcantonio et al. (2018) gaben praktisch alle Milchbauern an, mindestens eine (und bis zu 17) dieser unfairen Praktiken im Verhältnis zu ihrem Hauptabnehmer bereits erlebt zu haben. Über alle Regionen hinweg hatten nicht unerhebliche Anteile der Erzeuger*innen keine Möglichkeit, auf die Vertragsgestaltung einzuwirken, weil die Verträge durch Marktstandards oder einseitig durch die Käuferseite festgelegt wurden. Letzteres traf auf 87 %, 48 % bzw. 42 % der Landwirte in Galizien, der Normandie und Podlaskie zu. Die am häufigsten genannten unfairen Bedingungen *im Vertragsinhalt* sind fehlende Absicherung bei Nicht-Erfüllung des Vertrages durch den Käufer (89 %), einseitige Preisfestsetzung durch den Käufer (19 %), die Forderung milchspezifischer Investitionen (18 %) sowie die Fähigkeit der Käufer, Milchlieferbedingungen einseitig abzulehnen oder anzupassen (12 %). Die Auferlegung milchspezifischer Investitionen betrifft vor allem die Landwirt*innen in der Normandie und in Bayern. Im Jahr 2016 haben in Bayern 7.1 % der befragten Erzeuger*innen während oder nach Abschluss der Vertragslaufzeit unfaire Praktiken in der Beziehung zu ihrem Hauptabnehmer erfahren. Dabei überwog die Erfahrung, dass die Qualitätsanforderungen durch die Käufer einseitig geändert wurden (Di Marcantonio et al., 2018).

4.3.3 Gefährdet strukturelle Benachteiligung die Milcherzeugung in Deutschland?

Das Bundeskartellamt (2017) hat in seinem Sachstandsbericht zum Verfahren zu den Lieferbedingungen für Rohmilch einige Vertragsbedingungen zu den Lieferbeziehungen zwischen Milcherzeuger*innen und Molkereien identifiziert, die zu wettbewerblichen Problemen zu Lasten der Erzeuger*innen führen könnten und formuliert entsprechend die folgenden Desiderata:

- kurze Kündigungsfristen für Lieferverhältnisse
- Kopplung von Lieferverhältnis und Genossenschaftsmitgliedschaft lockern
- Vielfalt der Interessenlagen beachten und von starren Vertragsvorgaben absehen
- Festlegung der Preise vor Lieferung – auch in Gestalt von Festpreisvereinbarungen
- Vereinbarung fester Liefermengen, idealerweise mit gewisser Mengensteuermöglichkeit durch die Molkerei
- Absicherung durch Erzeugerorganisationen.

Nun liegt es eigentlich in der Hand der Erzeuger*innen und ggf. ihrer Erzeugerorganisationen in den Vertragsverhandlungen mit den Molkereien auf die Realisierung der Punkte hinzuwirken, die ihnen selbst wichtig erscheinen. Nach allem, was bisher diskutiert wurde, haben die Erzeuger*innen mit einem guten Management genügend rechtliche und institutionelle Möglichkeiten, ihre zentralen Interessen individuell oder organisiert durchzusetzen, zumal die Molkereien selber daran interessiert sind, dass die Anliefermenge mittel- und

langfristig nicht sinkt. Selbst wo eine einzelne (private) Molkerei eine lokale Monopsonstellung hat und die zuliefernden Betriebe eine heterogene Struktur und entsprechend unterschiedliche Interessen aufweisen, könnten diese mit entsprechend flexiblen Vertragsgestaltungen berücksichtigt werden.

Dabei ist auch klar, dass Vertragselemente, die etwa mehr Preissicherheit versprechen, immer mit Kosten einhergehen. Das kann bedeuten, dass Erzeugungsbetriebe, die weder das Risiko schwankender Preise noch diese Kosten der Absicherung tragen können oder wollen, mittel- und langfristig aus der Produktion ausscheiden. Dabei handelt es sich dann aber in der Regel um Betriebe, deren Wettbewerbsfähigkeit sowieso eingeschränkt ist. Angesichts der relativen Stärke der verbleibenden Betriebe und des Ziels der Molkereien, die Milchanlieferungsmengen auf einem hohen Niveau zu halten, ist so nicht damit zu rechnen, dass die Milcherzeugung in Deutschland aufgrund struktureller Ungleichgewichte in den Handelsbeziehungen entlang der Wertschöpfungskette Milch gefährdet ist.

4.4 Zwischenfazit: Kann die Effizienz des Milchmarktes durch geänderte Lieferverträge spürbar verbessert werden?

Dass die Erzeuger*innen von Milch unter Wettbewerbsdruck geraten, weil die Verarbeitungs- und Einzelhandelsunternehmen mithilfe ihrer Marktmacht die Rohmilchpreise drücken, wird oft behauptet. Die Belege dafür sind aber schwach. Empirische Analysen bestätigen vor allem für die Preistransmission zwischen Molkereien und Einzelhandel eine gewisse Asymmetrie: Wahrscheinlich werden Preissenkungen an den Großhandelsmärkten mit einer gewissen Verzögerung an die Endverbraucher*innen weitergegeben. Der konzentrierte LEH übt allgemein insbesondere auf seine Lieferanten von Nicht-Markenprodukten einen erheblichen Preisdruck aus. Verarbeitungsunternehmen wie Molkereien in ihrer "Sandwichposition" reichen diesen Druck dann an die Erzeuger*innen weiter. Nach den Ergebnissen von Koppenberg et al. (2021) für 24 EU Länder plus Großbritannien würde ein um 10 Prozentpunkte steigender Marktanteil der großen Einzelhandelskonzerne so bei einem ursprünglichen Rohmilchpreis von 53.4 Eurocent einen Preisabschlag auf Rohmilch von 2.6 Eurocent bewirken. Die Molkereien geben diese niedrigeren Preise weiter, sind aber selber ihrerseits abhängig von ihren Zulieferern. Größere Molkereien, die sich das angesichts ihrer hohen Skaleneffizienz leisten können, zahlen deshalb, angesichts ihres Interesses an der langfristig vollen Auslastung ihrer Produktionskapazitäten, möglicherweise sogar mehr als kleinere Molkereien (Koppenberg, 2023; s.a. Mérel und Sexton, 2017).

Insgesamt ist der diskretionäre Entscheidungsspielraum der Molkereien angesichts des hohen Wettbewerbsdrucks auf den nationalen und globalen Märkten gering. Während die mittleren absoluten Abweichungen der Spotmarktpreise bzw. der Milchauszahlungspreise vom Mittelwert über die Monate zwischen November 2021 und April 2023 8.5 bzw. 5.5 Eurocent betragen, betrug die mittlere absolute Abweichung von 51 Molkereien Deutschlands von ihrem jeweiligen mittleren monatlichen Auszahlungspreis im selben Zeitraum noch nicht einmal 0.8 Eurocent. Zwar betrug der Unterschied im maximalen und minimalen mittleren Auszahlungspreis der betrachteten Molkereien in diesem Zeitraum 7.4 Eurocent, doch diese Unterschiede gleichen sich im langjährigen Mittel größtenteils aus. Sie gehen weniger auf diskretionäre Preisentscheidungen, denn auf unterschiedliche strategische Ausrichtungen (Massen- gegen Einzelhandelsware) zurück. Je nach Weltmarktsituation und gesamtwirtschaftlicher Lage profitieren mal die einen und mal die anderen Molkereien stärker von kurz- und mittelfristigen Entwicklungen.

Angesichts dieser Zusammenhänge scheint der Markt für Rohmilch kaum weniger effizient zu funktionieren als viele andere Märkte. Eine deutliche Verbesserung dieser Effizienz durch neue Regelungen für die Gestaltung der Verträge zwischen Molkereien und ihren Zulieferern scheint unwahrscheinlich. Dennoch kann es aus ordnungspolitischen Gesichtspunkten geboten erscheinen, regulierend einzugreifen. So besteht grundsätzlich die Gefahr, dass die Molkereien ihre potentielle Marktmacht nutzen, um angesichts des starken Wettbewerbsdrucks unter dem sie stehen auch die Milcherzeuger*innen vertraglich unter Druck zu setzen.

Das Bundeskartellamt hat in seinem Bericht zum "Sachstand im Verfahren zu Lieferbedingungen für Rohmilch" vom 13.03.2017¹⁴ festgestellt, dass die vertraglichen Regelungen der Lieferbeziehungen zwischen Milcherzeuger*innen und Molkereien einige Besonderheiten aufweisen, die vor dem Hintergrund der Wettbewerbsbedingungen am Markt Aufmerksamkeit verdienen (s.a. Bundeskartellamt, 2012 sowie Bundeskartellamt, 2009). Allerdings hat das Bundeskartellamt in der Folge schon am 09.01.2018 festgestellt, dass die "wettbewerblichen Aktivitäten" wie zum Beispiel Wechsel von Erzeuger*innen zu anderen Molkereien erheblich zugenommen habe.¹⁵ Tatsächlich werden den Milcherzeuger*innen etwa im Hinblick auf ihre überbetriebliche Organisation schon heute erhebliche rechtliche Freiheiten eingeräumt und es existieren viele Möglichkeiten ihrer Absicherung gegen Preisrisiken sowie zur Förderung dieser Absicherung. Die genossenschaftliche Organisation vieler Molkereien gibt den Milcherzeuger*innen besondere Gestaltungsmöglichkeiten an die Hand.

Zu fragen ist angesichts dieser Abwägungen, inwiefern es bei möglichen zusätzlichen Regulierungen der Lieferbeziehungen zu den Molkereien letztlich darum geht, die Milcherzeugerinnen und -erzeuger "vor sich selbst zu schützen", was nicht Aufgabe staatlicher Interventionen sein kann. So haben Petersen und Hess (2018: S. 92) in entsprechenden Choice-Experimenten zur Vertragsgestaltung der Lieferbeziehungen mit Milcherzeuger*innen herausgefunden, dass gerade die kleineren Betriebe wenig an alternativen Vertragsgestaltungen interessiert sind und dem typischen genossenschaftlichen Liefermodell eher positiv gegenüber stehen. Insbesondere Abnahmegarantien werden nicht nur von kleinen Betrieben präferiert, obwohl sie gegenüber Vertragslösungen mit festen Mengenbindungen zu Ineffizienzen und somit letztlich auch zu niedrigeren Milchauszahlungspreisen führen können (Petersen und Hess, 2018). Möglicherweise besteht die effektivste und zugleich ordnungspolitisch unbedenklichste Maßnahme für Milchmärkte mit möglichst geringen Machtgefällen in der verstärkten Aufklärung über die bestehenden Möglichkeiten für Verhandlungen und Vertragsgestaltung und über die Effektivität der jeweiligen Optionen, wenn es darum geht, die Erzeuger*innen zu stärken.

Zusammenfassend lassen sich die Ergebnisse dieser ersten Einschätzung aus diesem Kapitel wie folgt zusammenfassen:

- Die gegenwärtigen Bestimmungen gewähren milcherzeugenden Betriebe genügend rechtliche und institutionelle Möglichkeiten, ihre zentralen Interessen individuell oder organisiert durchzusetzen
- Selbst wo eine einzelne (private) Molkerei eine lokale Alleinstellung hat und zuliefernde Betriebe eine heterogene Struktur und entsprechend unterschiedliche Interessen aufweisen, könnten diese mit entsprechend flexiblen Vertragsgestaltungen berücksichtigt werden.
- Vertragselemente, die mehr Preissicherheit versprechen, gehen in der Regel mit Kosten einher.
- Somit besteht die Gefahr, dass Erzeugungsbetriebe, die weder das Risiko schwankender Preise noch diese Kosten der Absicherung tragen können oder wollen, mittel- und langfristig aus der Produktion ausscheiden.
- Angesichts der relativen Stärke der verbleibenden Betriebe und des Ziels der Molkereien, die Milchanliefermengen auf einem hohen Niveau zu halten, ist so nicht damit zu rechnen, dass die Milcherzeugung in Deutschland aufgrund struktureller Ungleichgewichte in den Handelsbeziehungen entlang der Wertschöpfungskette Milch gefährdet ist.

¹⁴ https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/DE/Berichte/Sachstand_Milch.pdf?__blob=publicationFile&v=3

¹⁵

https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/DE/Pressemitteilungen/2018/08_01_2017_Milch_DMK_Einstellung.html

5 Strategien und Vorschläge zur Verbesserung der Lieferbeziehungen

Überblick über vorhandene Positionspapiere des Bundesverbandes Deutscher Milchviehhalter (BDM), Deutscher Bauernverbandes (DBV), Milchdialog, Verbandes der deutschen Milchwirtschaft (VDM) sowie der Milcherzeugergemeinschaft (MEG) Milchboard und des European Milk Board(EMB).

Verband der Deutschen Milchwirtschaft (VDM): „Strategie 2030 der deutschen Milchwirtschaft“

Molkereien und Lieferanten müssen gemeinsam Lösungsansätze zur Abmilderung von Preisschwankungen und den damit einhergehenden wirtschaftlichen Folgen für Mitglieder und Unternehmen vorantreiben. Wichtig ist, dass Marktsignale und zu erwartende Marktentwicklungen frühzeitig kommuniziert werden, indem vorhandene Informationssysteme genutzt werden (Notierungen, ZMB-Marktberichte, IG-Milchbarometer, EU-Marktbeobachtungsstelle, unternehmensindividuelle Hinweise usw.). Auf diese Weise kann der Erzeuger frühzeitig reagieren und seine Produktion anpassen. Eine Möglichkeit stellt die Ankündigung der Milchpreise im Monat vor der Milchlieferung dar.

Der zweite wichtige Punkt der Strategie 2030 ist die Planung und Steuerung der Milchmenge. Um die optimale Verarbeitungs- und Vermarktungsfähigkeit ihrer Molkereien sicherzustellen, haben einige Unternehmen Mengenplanungen eingeführt. Diese sehen vor, dass die Milcherzeuger ihre geplanten Anlieferungsmengen für das kommende Jahr oder über einen längeren Zeithorizont kommunizieren und somit zur Planungssicherheit der Molkereien beitragen.

Die Preisdifferenzierung ist ein weiteres wichtiges Instrument, welches dauerhaft oder temporär von Molkereien genutzt werden sollte. Dauerhafte Preisdifferenzierungs-(A/B-)Modelle bieten beispielweise eine Möglichkeit, Preise für eine bestimmte Anlieferungsmenge festzusetzen (A-Menge) und den Preis für die darüber hinaus gelieferte Menge (B-Menge) an der bestmöglichen Verwertung auszurichten.

Eine flexiblere Gestaltung der Lieferbeziehung könnte zudem die Situation der Landwirte verbessern. Kürzere Lieferverträge und verkürzte Kündigungsfristen ermöglichen einen schnelleren Wechsel und fördern die Flexibilität der Landwirte, um auf sich ändernde Bedingungen besser reagieren zu können.

Deutscher Bauernverband (DBV): „Positionspapier: Lieferbeziehungen im Milchsektor: Handlungsbedarf angehen“

Die volatilen Milchpreise stellen eine Herausforderung im Zusammenhang mit der Planungssicherheit für Landwirte dar. Deshalb sollten Landwirte Warenterminmärkte nutzen, um Preise abzusichern.

Eine frühe Weitergabe von Preissignalen durch Molkereien an die Landwirte ist erforderlich, damit eine entsprechende Mengenanpassung rechtzeitig erfolgen kann. Dies könnte durch eine stärkere Nutzung von Zwei- bzw. Mehrpreismodellen erfolgen.

Eine flexiblere Gestaltung der Lieferbeziehung könnte zudem die Situation der Landwirte verbessern. Kürzere Lieferverträge und verkürzte Kündigungsfristen ermöglichen einen schnelleren Wechsel und fördern die Flexibilität der Landwirte, um auf sich ändernde Bedingungen besser reagieren zu können.

Prognosen über die Anlieferungsmengen sollen verbessert werden, um die Planungssicherheit der Molkereien zu erhöhen.

Das Machtgefälle zwischen Molkereien und Landwirten stellt ein Problem dar. Durch eine fortschreitende Bildung und Stärkung von Erzeugergemeinschaften könnten diese Machtasymmetrien abgemildert werden.

European Milk Board: „Positionspapier gegen Wettbewerbsverzerrungen im Milchsektor“

Die Milchpreise spiegeln nicht die Kosten der Erzeuger wider. Die vertraglich festgelegten Preise zwischen den Molkereien und Landwirten müssen kostendeckend sein.

Familienbetriebe, die ausschließlich aus der Milchproduktion ihren Unterhalt beziehen, sind gegenüber Lohn- und Mischbetrieben benachteiligt. Ein Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb für die Erzeugerstufe würde diesem Umstand Abhilfe leisten.

Das Machtgefälle zwischen Molkereien und Landwirten stellt ein Problem dar. Durch eine fortschreitende Bildung und Stärkung von Erzeugergemeinschaften könnten diese Machtasymmetrien abgemildert werden.

„Milchdialog“ von Verbänden und Organisationen der Bäuerinnen und Bauern: „Gemeinsames Positionspapier Jetzt umsteuern in der Agrar(markt)politik“

Die marktbasierende Ausrichtung der Europäischen Agrarpolitik muss überdacht werden. Externe Effekte, die aus der Landwirtschaft entstehen, müssen im Rahmen der GAP entlohnt werden.

Die Verhandlungsposition der Landwirte gegenüber den Molkereien ist schwach. Deshalb muss die Milchviehhaltung als eigenständige Branche anerkannt werden. Ein entsprechender Branchenverband soll etabliert werden.

Freihandelsabkommen unterlaufen hohe EU-Standards und üben einen Preisdruck auf die deutschen Landwirte aus. Deshalb müssen Handelsabkommen neu ausgestaltet werden, um den unterschiedlichen Standards und Produktionsbedingungen Rechnung zu tragen.

Bundesverband Deutscher Milchviehalter: Sektorstrategie 2030

Milchüberschüsse müssen vermieden werden. Hierfür ist eine zeitnahe Bereitstellung und Auswertung von Daten zum globalen Milchmarkt notwendig, um frühzeitig die Produktion anpassen zu können. Der Bundesverband Deutscher Milchviehalter hat in diesem Zusammenhang ein eigenes Milchmarkt-Krisenmanagement-Konzept entwickelt.

Der Wettbewerb um den Rohmilchbezug ist gering. Die Milchpreisfindung im Upside-down-Verfahren ist nicht zeitgemäß und verlagert das Marktrisiko auf die Milchviehalter. Eine verbindliche Vorgabe zur Vereinbarung von konkreten Mengen, Preisen sowie Dauer der Lieferverpflichtung gemäß Artikel 148 GMO ist umzusetzen, um den Wettbewerb zu erhöhen und ein marktgerechteres Ergebnis zu erzielen.

Die Verhandlungsposition der Landwirte gegenüber den Molkereien ist schwach. Deshalb muss die Milchviehhaltung als eigenständige Branche anerkannt werden. Ein entsprechender Branchenverband soll etabliert werden.

Die Milchpreisfindung im Upside-down-Verfahren, die von den meisten genossenschaftlichen Molkereien praktiziert wird, ist nicht zeitgemäß. Um dem zu begegnen, ist auf längere Sicht eine Entkopplung der direkten Vertragsbeziehungen zwischen Milchviehalter und der Molkereien notwendig. Dies erfolgt in einem zweistufigen Milchmarktsystem, bei dem der Branchenverband Milchviehhaltung als Vermittler zwischen Milchviehaltern und Molkereien fungiert.

6 Methode und Daten

6.1 Leitfadengestützte Expert*innen Interviews

Interviews mit Expert*innen stellen eine geeignete Möglichkeit dar, um in kurzer Zeit möglichst detaillierte Informationen zu erfassen (BOGNER und MENZ, 2002). Die Expert*innen verfügen in ihrem jeweiligen Bereich über weitreichendes Fachwissen, welches zur Beantwortung von Forschungsfragen genutzt werden kann. Dabei ist die Auswahl der zu interviewenden Expert*innen von hoher Relevanz (BOGNER et al., 2014). Die Befragung mehrerer Expert*innen erlaubt es, unterschiedliche Aussagen einzuholen und diese miteinander zu vergleichen (REINBOLD, 2016).

6.2 Auswahl von Expert*innen hinsichtlich der Milchlieferbeziehungen in Deutschland

Um belastbare Aussagen über die Milchlieferbeziehungen in Deutschland treffen zu können, wurden Expert*innen aus Molkereien und Milcherzeugergemeinschaften (MEG) als Interviewpartner ausgewählt, die die Heterogenität des Sektors widerspiegeln. Es wurden sowohl private als auch genossenschaftliche Molkereien befragt. Teil der Erhebung waren außerdem Molkereien mit unterschiedlichem Produktportfolio sowie Molkereien aus unterschiedlichen Regionen Deutschlands. Teil der Stichprobe waren sowohl Molkereien, die konventionelle als auch ökologische Milch verarbeiten. Darüber hinaus wurden Molkereien mit Standorten außerhalb von Deutschland interviewt.

Die erste Kontaktaufnahme mit den ausgewählten Molkereien und MEG erfolgte telefonisch über das BMEL, welches sein Anliegen vorbrachte und um die Teilnahme an der Erhebung bat. Die Terminvereinbarung und Durchführung der Interviews erfolgte schließlich durch das Thünen-Institut für Marktanalyse.

Tabelle 7 gibt einen Überblick über die interviewten Molkereien und die MEGs. Aufgrund der größeren Bedeutung genossenschaftlicher Molkereien in Deutschland wurden vor allem Expert*innen aus genossenschaftlichen Molkereien befragt.

Tabelle 7: Stichprobenstruktur

Nummer	Privatmolkerei (P)/ Genossenschaft (G)/ Milcherzeuger-gemeinschaft (MEG)	Verarbeitung ökologischer(Ö) und/ oder konventioneller Milch (K)
PM 1	P	K
PM 2	P	K (+ Ö)
GM 1	G	K
GM 2	G	K + Ö
GM 3	G	K
GM 4	G	K + Ö
GM 5	G	K + Ö
MEG 1	MEG	K + Ö

Quelle: Eigene Erhebung.

6.3 Datenerhebung

Zur Beantwortung der Forschungsfragen wurden insgesamt acht Interviews mit Expert*innen aus Molkereien und MEG geführt. Alle Interviews wurden online durchgeführt und dauerten zwischen 80 min und 128 min. Insgesamt wurde Interviewmaterial in einer Länge von 883 min (~14,7 Std.) aufgezeichnet. Der Erhebungszeitraum lag zwischen dem 19.01.2023 und dem 02.03.2023.

Um eine spätere Auswertung zu erleichtern wurden die Interviews mit Einverständnis der Interviewpartner*innen aufgezeichnet. Zusätzlich wurden handschriftliche Notizen gemacht. In Vorbereitung auf die Interviews wurden Internetrecherchen durchgeführt, um Informationen über Verarbeitungsvolumen, Produktportfolio sowie weitere Details bezüglich der zu befragenden Molkereien und MEGs zu erhalten.

6.4 Datenauswertung

In Vorbereitung der Auswertung des Interviewmaterials wurde ein hierarchisches Kategoriensystem aus definierten Ober- und Unterkategorien entwickelt. Die Ober- und Unterkategorien wurden dabei sowohl deduktiv, basierend auf Vorwissen bzw. vor dem Hintergrund der Forschungsfragen definiert und andererseits induktiv, auf Basis des gewonnenen Interviewmaterials gebildet. Aufgrund des begrenzten Zeitumfangs wurde darauf verzichtet, die Interviews zu transkribieren. Alle relevanten Informationen wurden im Zuge der Sichtung der Videoaufzeichnungen direkt in das Auswertungsschema übertragen.

7 Ergebnisse

7.1 Allgemeine Ergebnisse

Hinsichtlich des Zeitpunktes der Bekanntgabe, des Turnus und der Differenzierung des Auszahlungspreises (AP) bei gleicher Milchqualität machten die befragten Expert*innen unterschiedliche Angaben. Tabelle 8 gibt einen entsprechenden Überblick.

Lieferverträge

Die befragten Molkereien (genossenschaftlich sowie privat) gaben übereinstimmend an, keine absoluten Auszahlungspreise in den Lieferverträgen zu vereinbaren. Private Molkereien erklärten, vertraglich Vergleichspreise (oder „Sicherheitsnetze“) zu vereinbaren, die einen Mindestpreis darstellen, der im Jahresschnitt auszuzahlen ist. Dieser Vergleichspreis basiere dabei auf Indizes (z.B. AMI, BLE, LfL). Verträge, die zwischen Molkereien und MEG geschlossen werden, beinhalten nach Auskunft der Expert*innen häufig ebenfalls einen Mindestmilchpreis, der auf einem Index beruht.

Auch in Bezug auf die Liefermengen gaben alle befragten Molkereien an, keine festen Liefermengen zu vereinbaren. Bei den genossenschaftlichen Molkereien gelten Andienungspflicht sowie Abnahmegarantie für die gesamte erzeugte Milchmenge. Auch bei den privaten Molkereien würde die gesamte erzeugte Menge abgenommen. GM 1 gab an, dass die ME eine Jahresmenge angeben müssen, diese sei jedoch nicht verbindlich. In Verträgen zwischen Molkereien und MEG werden nach Aussage der Expert*innen ebenfalls keine Mengen festgeschrieben, wenn dies nicht durch die MEG gefordert wird.

Die befragten Molkereien machten unterschiedliche Angaben hinsichtlich der Vertragslaufzeiten. PM 1 gab an, zeitlich unbegrenzte Vertragslaufzeiten mit einem Jahr Kündigungsfrist zu vereinbaren. PM 2 nannte Vertragslaufzeiten von drei, fünf oder bis zu acht Jahren. Laut PM 2 binden sich ME möglichst lange an eine Molkerei, um Sicherheit für Investitionen und auch gegenüber ihren Banken zu erhalten.

Auszahlungspreise

Die Zeitpunkte der Bekanntgabe der AP unterschieden sich zwischen den befragten Molkereien bzw. den interviewten Expert*innen bezüglich der genannten Bekanntgabezeitpunkte. Der überwiegende Teil der befragten GM gab an, den AP im Voraus des Liefermonats mitzuteilen. Lediglich GM 2 erklärte, den AP rückblickend im Monat nach der Lieferung (bis zum 10. des Folgemonats) bekanntzugeben. PM 1 wies entsprechend der verschiedenen Standpunkte auf unterschiedliche Bekanntmachungszeitpunkte hin (zum -1. des Monats, rückblickend zwischen dem 10. und 15. des Folgemonats oder monatlich entsprechend der Verhandlungen mit der MEG 1). PM 2 gab an, den AP im laufenden Monat oder zwei bis drei Monate im Voraus zu veröffentlichen.

Der Turnus der Bekanntgabe des AP ist bei allen befragten GM monatlich, wohingegen die PM teilweise größere Zeitabstände angaben. So kann der Turnus der Bekanntgabe für PM 2 entsprechend der Verhandlungen mit den MEG zwischen monatlichen Veröffentlichungen bis hin zu Mitteilungen in jedem dritten Monat variieren. Im Falle steigender AP werden die AP von den MEG entsprechend der Aussage der Interviewpartner*innen nur kurzfristig fixiert, während bei negativen Entwicklungen Festlegungen der AP mehrere Monate präferiert werden.

Tabelle 8: Überblick über Zeitpunkt der Bekanntgabe, Turnus und Differenzierung des AP bei gleicher Milchqualität

Molkerei Nr.	Vorausschauend (v)/rückblickend (r)	Zeitpunkt der Bekanntgabe des AP	Turnus der Bekanntgabe	Differenzierter AP bei gleicher Milchqualität
PM 1	v / r	-1. des Liefermonats / zw. 10. und 15. des Folgemonats (rückblickend) / monatliche Verhandlungen mit MEG	Monatlich	Nein
PM 2	v / r	Im laufenden Monat/ 2-3 Monate im Voraus	Unterschiedlich	Nein
GM 1	v	Am letzten Tag des Vormonats	Monatlich	Nein
GM 2	r	Vor dem 10. des Folgemonats	Monatlich	Nein
GM 3	v	Zu Beginn des Monats	Monatlich	Nein
GM 4	v	In der letzten Woche des Vormonats	Monatlich	Nein
GM 5	v	Am letzten Montag im Vormonat	Monatlich	Nein

Quelle: eigene Erhebung

Die Interviewpartner gaben darüber hinaus an, dass die Berechnungsgrundlagen bzw. Berechnungsmodelle der AP für alle Milcherzeuger und Milcherzeugerinnen (ME) einer Molkerei identisch seien. Beispielsweise erhalte jeder ME von PM 2, der Milch der Haltungsform 3 liefert, einen Zuschlag von 3 Cent pro Kilogramm Milch. Die absoluten AP unterscheiden sich von ME zu ME jedoch z.B. durch einen unterschiedlichen Fett- und Eiweißgehalt oder auch betriebliche Gegebenheiten (Logistikzuschläge) sowie weitere Programme an denen die ME (freiwillig) teilnehmen können. PM 1 gab an, dass sich das AP Berechnungsmodell bezogen auf die einzelnen Standorte unterscheiden, aber für alle ME eines Standortes identisch sei. Auch GM, die Standorte außerhalb von Deutschland haben, wiesen auf länderspezifische Unterschiede bezüglich der Preiszu- und -abschläge hin. Der Grundpreis werde in allen Ländern aber auf der gleichen Basis gebildet.

7.2 Spezifische Ergebnisse

7.2.1 Spezifische Ergebnisse: Sachstand und Entwicklungstendenzen bezüglich der Preisregelungen in Lieferbeziehungen

1. Welche Modelle der Preisfindung für den Grundpreis und für die verschiedenen Milchsorten werden in den Molkereien angewendet bzw. sind in Planung?

Die Molkereien gaben an, dass grundsätzlich Kosten und Erlöse sowie Einschätzungen zur aktuellen und zukünftigen Marktlage die Grundlage zur Bestimmung der monatlichen AP bilden. In Vorbereitung auf die Festlegung der AP würden dabei verschiedene Abteilungen (z.B. Controlling, Einkauf, Verkauf) konsultiert und Informationsquellen genutzt (z.B. Daten aus Warenterminbörsen, Indizes, Nachfrageentwicklungen für einzelne Absatzkategorien basierend auf Verbraucherpaneln). Milchaufkommen, die Entwicklung von Absatzmärkten sowie Produktionskosten der Molkereien würden im Zusammenhang der AP Bestimmung ebenfalls berücksichtigt.

Bezogen auf zukünftige Preisfindungsmodelle wurden verschiedene Aspekte genannt. Einige Gesprächspartner gaben an, Zu- und Abschläge zukünftig klimafreundlicher ausrichten zu wollen. Dies würde zu einer Umverteilung des Milchgeldes führen, da die Molkereien bisher kein zusätzliches Einkommen durch klimafreundlichere Milch

erwirtschaften. Andere Molkereien planen, zukünftig Milch der Haltungsform 3 (HF 3)¹⁶ zu produzieren, was zu einem Preiszuschlag für ME führen würde, die diese Milchqualität liefern (HF 3 Milch wird vom Handel mit +3 Cent/kg vergütet). Weitere Molkereien streben an, im Zuge einer weiteren Preisabsicherung und Volatilitätsglättung zu Gunsten der ME eine Börsenabsicherung durch Spotmarktpreismodelle oder Festpreismodelle auszuweiten oder einzuführen.

2. Wer sind die Entscheidungsträger hinsichtlich der Preisbildung und wie wird die Erzeugerebene beteiligt?

Die Personen, die in den befragten Molkereien über die Festlegung der AP entscheiden, können in drei Gruppen eingeteilt werden. Die erste Gruppe bilden Personen, die direkt den Molkereien zugerechnet werden, hierzu zählen beispielsweise kaufmännische Leiter*innen oder die Geschäftsführung. Eine weitere Gruppe bildet Personen, die die ME in Form eines gewählten ehrenamtlichen Vorstandes vertreten. Die letzte Gruppe umfasst die Vertretung der ME durch die MEG 1 im Zuge von Verhandlungen über die Lieferverträge und AP.

Tabelle 9 gibt einen Überblick über die Entscheidungsträger in den befragten Molkereien. Alle befragten Molkereien gaben an, ME durch den Vorstand und dessen von ME gewählte Vertreter, eine Vertreterversammlung oder die MEG 1 an der Festsetzung der AP zu beteiligen.

PM 1 gab an, dass von Seiten der Molkerei Geschäftsführung und Prokurist an der Festsetzung der AP beteiligt seien. An dem Standort, wo PM 1 von MEG beliefert wird, würden die AP gemeinsam mit der MEG 1 verhandelt. An den Standorten, die nicht von MEG beliefert werden, ist die Erzeugerebene demnach nicht an der Entscheidungsfindung beteiligt.

Tabelle 9: Übersicht über Personengruppen, die in den Molkereien an der Festsetzung der Auszahlungspreise beteiligt sind

Molkerei Nr.	Gruppe 1: Personen der Molkerei	Gruppe 2: Vertretung der ME durch gewählten Vorstand	Gruppe 3: Vertretung der ME durch MEG 1
PM 1	X	-	(x)
PM 2	X	x	x
GM 1	-	x	-
GM 2	X	x	-
GM 3	-	x	-
GM 4	X	x	-
GM 5	x	-	-

x = trifft zu; - = trifft nicht zu; (x) = trifft teilweise zu

GM 1 und GM 3 gaben an, AP ausschließlich durch den Vorstand zu beschließen. Damit würde von der Geschäftsführung ein Vorschlag über den monatlichen AP gemacht, diesem Vorschlag müsse der Vorstand jedoch nicht nachkommen. GM 5 gab an, die Erzeugerebene an der Festsetzung der AP zu beteiligen, indem die Vertreterversammlung im Voraus beschließt, auf welcher Berechnungsgrundlage der AP festgelegt wird.

3. Wie erfolgt die Zuordnung der Preise für einzelne Milchsorten zu Liefermengen der Milcherzeuger? Gilt ein Preis oder der Preiszuschlag für die gesamte Liefermenge eines Milcherzeugers oder gelten Preise auch für Teilmengen?

¹⁶ Haltungsform 3 „Außenklima“ entspricht einem Tier-Liegeplatzverhältnis von 1:1, einem Platzangebot von mind. 5 m² pro Tier ab 350 kg sowie einer Laufstallhaltung mit ganzjährig nutzbarem Laufhof oder Laufstallhaltung mit Weidehaltung. Anbindehaltung ist nicht zulässig (HALTUNGSFORM.DE, 2022).

Die Liefermengen jedes ME werden mit Hilfe einer Messuhr am Tankwagen erfasst, der die Milch vom Betrieb des ME abholt. Die dort erfassten Mengen dienen als Grundlage für die Milchgeldabrechnung. Die Rohmilchgüteverordnung (RohmilchGütV) enthält alle Bestimmungen über die Sammlung und Überprüfung der Rohmilch.

Unter den befragten Molkereien liefert keine ME unterschiedliche Milchsorten (-qualitäten) von einzelnen Standorten. ME, die beispielsweise konventionelle Milch und ökologische Milch produzieren, produzieren die Qualitäten in unterschiedlichen Betrieben mit unterschiedlichen Betriebsnummern. Diese Betriebe werden von dem gleichen ME bewirtschaftet, aber von der Molkerei als unterschiedliche Betriebe betrachtet und abgerechnet. Auf diese Weise ist eine eindeutige Zuordnung von Preisen zu Liefermengen unterschiedlicher Milchsorten möglich.

In Bezug auf die Preiszuschläge, gaben alle befragten Molkereien an, Preiszuschläge für die gesamte Milchmenge zu zahlen. Nimmt ein ME beispielsweise an einem „Programm“ für Milch aus HF 3 teil, würde die gesamte Milchmenge des Betriebes als HF 3-Milch vergütet. Die Molkereien gaben an, dass die Teilnahme an unterschiedlichen „Programmen“ nicht jedem ME ermöglicht werden kann. So sei die Nachfrage des Handels nach HF 3-Milch begrenzt. Dies führe dazu, dass nur einem Teil der ME einer Molkerei eine Teilnahme an einem HF 3-Programm ermöglicht werden könne, da die Molkerei lediglich für die nachgefragte Menge einen Zuschlag vom LEH erhält und diesen an die ME weitergeben kann. Diese Ungleichbehandlung sei in Genossenschaftsmolkereien nicht unproblematisch (Gleichbehandlungsgrundsatz). Ein weiterer Grund für die Teilnahme bzw. den Ausschluss aus einem „Programm“ seien logistische Herausforderungen. Verarbeitet eine Molkerei an einem Standort Milch einer besonderen Qualität (z.B. für Säuglingsnahrung), können beispielsweise lediglich ME im Sammelgebiet dieses Standortes teilnehmen, da die Erfassung sonst zu teuer sei.

4. Nach welchen Kriterien werden der Grundpreis für die Anlieferungsmilch und Preiszuschläge festgesetzt? Spielen die Produktionskosten der Milcherzeuger*innen oder entsprechende Statistiken/Indizes eine Rolle?

Die Basis für den Grundpreis bilden Qualitätskriterien. Diese umfassen den Fett- und Eiweißgehalt, Zellzahl, Keimzahl, Hemmstoffe und den Gefrierpunkt. Bei Fett und Eiweiß werden beispielsweise Werte von 4,0% Fett und 3,4% Eiweiß festgelegt auf die sich der AP bezieht. Für Milch, die von diesen Werten nach oben oder unten abweicht, gibt es Zu- oder Abschläge vom AP. Pro Prozent mehr Fett könnte eine Molkerei beispielsweise 2 Cent extra bezahlen.

Die Expert*innen erklärten, dass Preiszuschläge sowohl anhand von marktbasierter Kriterien als auch betriebseigenen Grundlagen festgelegt werden. So sei der Preiszuschlag von 1 Cent pro Kilogramm für gentechnikfreie Milch (VLOG), der an die ME weitergegeben wird, vom Handel festgelegt worden. Auch der Zuschlag für die Haltungsform 3 in Höhe von 3 Cent pro Kilogramm sei in Verhandlungen mit dem LEH festgelegt worden. Generell werden die Zu- und Abschläge, die von den PM gezahlt werden, vom Markt gebildet und basieren darauf, was der LEH bereit ist zusätzlich zu zahlen. Für Export-, Industrie- und Food Service-Ware seien Qualitätsmerkmale, wie z.B. Haltungsform, nicht relevant und würden dementsprechend nicht entlohnt.

Zu Preiszuschlägen, die direkt von den Molkereien ausgehen zählen Anreize für eine klimafreundlichere Erzeugung (CO₂-Reduktion). Einige der befragten Molkereien gaben an, den CO₂-Fußabdruck ihrer Erzeugungsbetriebe zu erfassen und einen entsprechenden Mehraufwand mit einem Preiszuschlag zu vergüten, der jedoch nicht von Seiten des Handels oder anderer Abnehmer*innen ausgeglichen würde. Andere Molkereien gehen bereits einen Schritt weiter und bezahlen einen Preiszuschlag, der sich daran orientiert, wie klimafreundlich ein ME erzeugt. Um diese Sonderleistungen zu bezahlen, bzw. die ME zu einer CO₂-Reduktion zu motivieren, gab eine der befragten Molkereien an, mit einem Umverteilungssystem zu arbeiten. Dabei würde jedem ME ein definierter Betrag pro Kilogramm gelieferter Milchmenge abgezogen. In Abhängigkeit vom CO₂-Fußabdruck der unterschiedlichen Betriebe würde dieses Budget umverteilt, um entsprechende Anreize zu

schaffen. Gleichzeitig gaben einige Molkereien an, Preisabschläge für die Erzeugung mit Milchkühen in andauernder Anbindehaltung zu veranschlagen.

Darüber hinaus wurden Preiszuschläge genannt, die aufgrund geringerer Logistikkosten der Molkereien gezahlt werden. Hierzu zählen beispielsweise Staffelizeuschläge, die gezahlt werden, wenn ME größere Mengen an Milch produzieren. Darüber hinaus werden Zuschläge gezahlt, wenn die Milchabholung tageszeitunabhängig durchgeführt werden kann, der Tankwagen auf dem Betrieb wenden kann oder die Milch zum Zeitpunkt der Abholung eine bestimmte Temperatur erreicht hat.

Durchschnittliche Produktionskosten der Milcherzeugung werden von den befragten Molkereien lediglich vereinzelt berücksichtigt:

- GM 1 gab an, dass die Produktionskosten bei den Zuschlägen berücksichtigt werden würden. Es könne jedoch nur „bezahlt werden, was am Markt verdient wird“. Ein abweichendes Vorgehen würde zu einer Reduktion des AP für alle ME führen.
- GM 2 gab ebenfalls an, mittlere Produktionskosten der ME basierend auf deren Buchführungsdaten zusätzlich zu Vermarktungsmöglichkeiten im Zuge von Zu- und Abschlägen zu berücksichtigen. Ziel sei ein AP oberhalb der mittleren Produktionskosten der ME.
- GM 4 erklärte, Produktionskosten ebenfalls im Zuge von Zu- und Abschlägen zu berücksichtigen. Mit Hilfe von Unternehmensberatungen aus dem landwirtschaftlichen Bereich (IFCN) würde die Höhe zusätzlicher Kosten geprüft. Bei diesem Vorgehen orientiert sich GM 4 nicht an den Produktionskosten der eigenen Erzeugungsbetriebe, sondern am bundesweiten Mittelwert. Im Zusammenhang mit entsprechenden Statistiken über Produktionskosten würden IFCN-Daten genutzt.

Die PM gaben an, Indizes zu nutzen, um mit ihren ME einen Mindestpreis zu definieren, der im Jahresmittel mindestens auszureichen sei. Auch MEG 1 erklärte, auf Indizes (beispielsweise AMI (Nord, West), LfL oder BLE) zurückzugreifen, um einen Mindestpreis zu definieren.

Einige Molkereien nannten Beispiele für Anpassungen von verschiedenen Zu- und Abschlägen:

- PM 2 berichtete beispielsweise, dass der Zuschlag für HF 3 und HF 4 vertraglich fixiert sei. Dies könne aber angepasst werden, wenn sich „das Marktumfeld grundlegend ändere“, beispielsweise durch eine veränderte Entlohnung hinsichtlich einer staatlichen Förderung von höheren Tierwohlstandards.
- GM 1 gab an, ME Ende 2022 freigestellt zu haben, aus dem VLOG-Programm auszutreten, da die Verfügbarkeit von gentechnikfreiem Futter eingeschränkt war und die Molkerei den Zuschlag von einem Cent pro Kilogramm nicht erhöhen wollte/ konnte.
- GM 2 erläuterte in diesem Zusammenhang, dass das Vermarktungspotential für die unterschiedlichen Milchqualitäten monatlich analysiert würde. Zu- und Abschläge würden entsprechend angepasst.
- GM 4 gab an, dass der VLOG-Zuschlag aufgrund der höheren Futterkosten während des Ukraine-Krieges von einem Cent auf 1,5 Cent erhöht wurde.

5. Gibt es angesichts der stärkeren Differenzierung des Rohmilchangebots und mit Blick auf neue Vertragsformate des Lebensmitteleinzelhandels („long term agreements“) Änderungstendenzen bei den vorgenannten Fragen?

Long term agreements (LTA)/ Mehrjahresverträge bezeichnen mehrjährige Verträge zwischen Molkereien und dem LEH. Diese ersetzen bei einigen Molkereien die bisher üblichen Monats-, Quartals- oder Halbjahreskontrakte mit Preisverhandlungen für ausgewählte Produkte, wie z.B. Trinkmilch. Molkereien haben somit die Sicherheit, dass sie Lieferanten für die ausgewählten Produkte in dem vertraglich vereinbarten Zeitraum sind. Die Mehrjahresverträge enthalten dabei keinen Festpreis, sondern sind an einen Rohstoffindex gebunden, der regelmäßig angepasst wird.

Einige Expert*innen waren der Ansicht, LTA würden eine höhere Planungssicherheit gewährleisten. PM 1 und PM 2 gaben dabei an, dass vertraglich jedoch keine Liefermengen in den Mehrjahresverträgen vereinbart würden. Der Preis werde quartalsweise angepasst und basiere auf Preisen für Butter und Magermilchpulver (MMP) oder einem AMI- oder LfL-Index.

Andere Interviewpartner*innen betonten in diesem Zusammenhang, dass der Mehrjahresvertrag kaum Einfluss auf den AP habe, unter anderem deshalb, da der Absatz über den LEH nur einer von vielen verschiedenen Absatzwegen sei. GM 3, GM 4 und GM 5 gaben ebenfalls an, LTA mit dem LEH zu haben.

Bei der stärkeren Differenzierung des Rohmilchangebotes muss bedacht werden, dass Qualitätsmerkmale wie Weidehaltung, Haltungsformen oder Sonstiges ausschließlich für den Absatz über den deutschen LEH relevant sind. Die Expert*innen gaben zu bedenken, dass für Produkte, die exportiert werden oder die für die Industrie oder den Food Service vorgesehen sind, mit diesen Qualitätsmerkmalen keine zusätzlichen Erlöse erwirtschaftet werden, die in Form höherer AP an die ME weitergegeben werden können. Weiterhin sei zu beachten, dass die Einführung einer neuen Milchqualität/ -sorte zu höheren Kosten durch getrennte Sammlung, Verarbeitung und Abfüllung führe. Vor Einführung einer neuen Milchqualität/ -sorte sei zu prüfen, welche Mehrerlöse die Molkerei mit der neuen Milchqualität/ -sorte generieren kann, welche Zuschläge sie ihren ME für die Produktion dieser Qualität zahlen kann und ob sie über ausreichend ME verfügt, die bereit sind für diesen Zuschlag die entsprechende Milch zu produzieren.

Änderungstendenzen aufgrund einer stärkeren Differenzierung des Rohmilchangebotes oder durch LTA wurden von den befragten Molkereien nicht angegeben. LTA ersetzen bei einigen der befragten Molkereien die Kontrakte, die bisher mit dem LEH bestanden. Die Erlöse, die so generiert werden, gehen nach Aussage der Expert*innen in die monatlichen Bilanzen genauso ein, wie zuvor die Erlöse für die Kontrakte.

7.2.2 Spezifische Ergebnisse: Stellschrauben Preisfindung

6. Welche Alternativen zur einheitlichen Festsetzung von Grundpreisen und Zuschlägen für alle Lieferant*innen einer Molkerei oder den Händler*innen wären denkbar?

Die Expert*innen gaben einheitlich an, sich kein alternatives Verfahren vorstellen zu können. Die Gründe hierfür liegen bei Genossenschaften insbesondere in dem Gleichbehandlungsgrundsatz, der eine Ungleichbehandlung von Genossenschaftsmitgliedern verbietet. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist, dass unterschiedliche Verträge mit unterschiedlichen Preissetzungsmodellen zu Unmut bei den ME einer Genossenschaft führen würden. Dies wurde auch von PM 1 und PM 2 betont, die die Gleichbehandlung aller ME ebenfalls als einen der wichtigsten Grundsätze innerhalb einer Molkerei ansehen.

Als weiteres Argument gegen individuelle Verträge wurde der hohe administrative Aufwand genannt. Jede der befragten Molkereien wird von mehreren hundert ME beliefert. Individuelle Verträge mit jedem ME zu schließen wäre aufwendig. Dies würde auch bedeuten, dass für jeden ME eine Milchgeldabrechnung auf individueller Berechnungsbasis durchgeführt werden müsste. Nach Ansicht einiger Expert*innen wären die Konditionen verschiedener Molkereien für die ME nicht mehr vergleichbar und es würde zu einer Ungleichbehandlung von großen und kleinen Milchviehbetrieben kommen, da lediglich größere Betriebe entsprechende Größenvorteile nutzen könnten. Kleinere Betriebe hingegen müssten die Vertragskonditionen akzeptieren, die ihnen eine Molkerei anbietet oder sie müssten die Molkerei wechseln.

PM 1 gab in diesem Zusammenhang an, dass zeitlich befristete Verträge andere Konditionen haben könnten als langfristige Verträge. Individuelle Verträge mit MEG seien ebenfalls eher denkbar. PM 2 gab an, dass die Verträge mit allem MEG einheitlich wären, um eine Gleichbehandlung zu garantieren. Darüber hinaus seien die ME beispielsweise in Bayern zu klein und zu zahlreich, um mit jedem einen individuellen Vertrag zu vereinbaren. MEG 1 erklärte, sich individuelle vertragliche Vereinbarungen vorstellen zu können. Da dies jedoch zu „ME 1. und

2. Klasse“ und somit zu Unmut führen würde, erscheint diese Option nicht erstrebenswert. MEG 1 betonte stattdessen die Gleichbehandlung aller ME einer Molkerei als wichtigen Grundsatz.

7. Wäre die Festsetzung von Grundpreisen und Zuschlägen in Einzelverträgen oder in Verträgen mit kleineren Gruppen von Landwirt*innen praktikabel und würden dies das Kräfteverhältnis zu den Abnehmer*innen ändern? So werden zurzeit offenbar weitgehend Gruppenverträge abgeschlossen bzw. es kommen die genossenschaftlichen Lieferordnungen zur Anwendung.

Sowohl die privaten als auch die genossenschaftlichen Molkereien gaben an, dass es sehr wichtig sei, alle ME gleich zu behandeln. Individuelle Verträge würden diesem Grundsatz widersprechen.

8. Wie könnte auf der Basis des ergänzten Artikels 148 Absatz 2 Buchstabe c Punkt i GMO ein Modell zur freiwilligen stärkeren Berücksichtigung der Produktionskosten bei der Festsetzung des Grundpreises und von Zuschlägen aussehen?

Der überwiegende Teil der Gesprächspartner*innen hielt eine stärkere Berücksichtigung der Produktionskosten im Zuge der Festsetzung des Grundpreises und bezogen auf Zuschläge basierend auf Artikel 148 für nicht sinnvoll:

- PM 1 gab übereinstimmend mit GM 1 an, dass Preise vom Markt bestimmt werden und eine Kalkulation auf Basis von Produktionskosten nicht sinnvoll sei. Märkte seien zu volatil. Aus Sicht der PM 2 Expert*innen würde dies zu einem höheren Bürokratieaufwand führen, Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis, „den Weltmarkt interessieren die Produktionskosten nicht“.
- GM 5 gab zu bedenken, dass Artikel 148 nicht zu GM passe und Genossenschaftsmitglieder finanziell an der Genossenschaft beteiligt seien.
- MEG 1 war darüber hinaus der Meinung, dass die Anwendung von Artikel 148 nicht zu einer Berücksichtigung der Produktionskosten führen würde.

Zwei Gesprächspartner*innen betonten in diesem Zusammenhang, dass in ihrem Fall bereits Produktionskosten berücksichtigt werden würden:

- GM 2 war zudem der Meinung, dass die Festlegung von Preisen zwar grundsätzlich zu mehr Planungssicherheit bei ME führe, GM allerdings kaum auf kurzfristige Veränderungen (wie z.B. steigende Produktionskosten der ME) reagieren können.
- GM 4 gab an, Produktionskosten in Zuschlägen zu berücksichtigen. Artikel 148 könne in unterschiedlichen Ländern unterschiedlich umgesetzt werden, was für die Molkerei zu einem „Flickenteppich“ führen würde.
- Vergleiche mit Frankreich wurden in diesem Zusammenhang von verschiedenen Molkereien genannt.

9. Hat die Kenntnis des Grundpreises oder der Zuschläge zu einem Zeitpunkt vor der Lieferung angesichts der Deckungsbeitragskonstellationen der Rohmilcherzeugung überhaupt Auswirkungen auf die Produktionsmenge der Milcherzeuger*innen?

Wie aus Tabelle 8 hervorgeht, gibt die Mehrheit der befragten Molkereien den AP im Voraus bekannt. Es werden jedoch keine AP mehrere Monate im Voraus genannt, sondern meist nur verbindlich für den folgenden Monat. Nach Aussage aller Interviewpartner*innen sei der Zeitraum zwischen Bekanntgabe des AP und der Milchproduktion jedoch nicht ausreichend für eine kurzfristige Reaktion der ME.

Die Interviewpartner*innen begründeten ihre Einschätzung in diesem Zusammenhang unter anderem mit logistischen Herausforderungen und den Gegebenheiten von Produktionssystemen:

- PM 1 vermutete, dass die ME etwa ein halbes Jahr benötigen würden, um die Milchproduktion entsprechend anzupassen. Kurzfristig hätte die Ankündigung des AP keinen Einfluss auf die Produktionsmenge, außerdem hätten ME nicht die Möglichkeit die Lieferung von Milch unterhalb eines bestimmten Preises einzustellen. Rohmilch kann nicht gelagert werden, sondern muss alle 2 Tage abgeholt und verarbeitet werden.
- PM 2 hingegen schätzte, dass ME erst nach 3-4 Monaten reagieren könnten, sodass die kurzfristigen Ankündigungen vor Lieferung keinen Einfluss auf die Milchproduktion hätten.
- GM 1 beschrieb die Ankündigung des AP vor Lieferung als „das ist was Gutes für das Gefühl“ und größere Betriebe hätten durch die Ankündigung eine Grundlage für ihre Kalkulationen. So kurzfristige Reaktionen der ME seien jedoch auch aus Sicht von GM 1 nicht möglich.
- GM 2 war ebenfalls der Ansicht, dass ME kurzfristig nicht reagieren könnten. Die Reduktion von Liefermengen sei durch das Schlachten von Kühen kurzfristig umsetzbar, der Einsatz von Kraftfutter für eine Steigerung der Produktion wäre jedoch nur in begrenztem Rahmen möglich und sollte bei den derzeit sehr hohen Futterkosten genau kalkuliert werden. Darüber hinaus seien die Möglichkeiten einer Produktionsausweitung eher begrenzt, da beispielsweise die maximale Anzahl an Tieren durch die vorhandene Anzahl an Liegeplätzen vorgegeben sei oder der Mangel an Arbeitskräften eine Ausweitung der Produktion nicht zulasse.
- GM 3 ging davon aus, dass die Milchmenge ab April/Mai 2023 sinken werde, wenn die AP ab Januar 2023 sinken. Dies sei zu erwarten, weil weniger Kraftfutter zugekauft werde und mehr Betriebe aufgeben würden.
- GM 4 beschrieb ebenfalls, dass die Bekanntgabe des AP keinen unmittelbaren Einfluss auf die Milchproduktion habe, aber auf die Stimmung der ME. Darüber hinaus würde es für Betriebe mit Herdenmanagement einen Unterschied machen, da diese besser kalkulieren könnten, wenn diese den AP vorher kennen.
- GM 5 und MEG 1 gaben ebenfalls an, dass sinkende Preise zu Beginn von 2023 zu einer Abnahme der Milchmenge führen werden.

10. Hat die Festsetzung des Grundpreises oder der Zuschläge vor der Lieferung Einfluss auf das Niveau der Preisfestsetzung (vorsichtiger Kalkulation)?

Bezüglich der Einschätzung der Auswirkungen der Festsetzung des Grundpreises oder der Zuschläge im Vorfeld der Lieferung auf das Niveau der Preisfestsetzung waren die Expert*innen unterschiedlicher Meinung.

Nach Einschätzung der PM würde eine entsprechende Festsetzung kaum einen Unterschied bewirken:

- PM 1 gab an, dass der Risikoabschlag, den eine Molkerei vom AP abziehen würde, umso höher wäre, je früher der AP bekanntgegeben würde. Auf die Zuschläge hätte eine frühere Bekanntgabe keinen Einfluss, da diese vorab feststehen würden.
- PM 2 war ebenfalls der Meinung, dass es kurzfristig keinen Unterschied für die Molkerei mache, da beispielsweise die Einnahmen über den LEH durch die mehrmonatigen Kontrakte bekannt seien.

Die übrigen Gesprächspartner*innen würden hingegen Auswirkungen erwarten:

- GM 1 beschrieb, dass eine frühzeitige Ankündigung zu höheren Sicherheitsabschlägen führen würde.
- GM 2 gab an, dass eine frühzeitige Ankündigung des AP zu Verzögerungen führen würde. Werde in einem Monat ein zu hoher AP gezahlt, müsse er im kommenden Monat nach unten korrigiert werden. Der Ukraine-Krieg, die Corona-Pandemie sowie die Inflation hätten gezeigt, dass auf dem Markt viel passieren kann, was eine Festlegung der Preise lange Zeit im Voraus unmöglich mache. Frühzeitige

Preisfestsetzungen würden laut GM 2 die Molkerei in Gefahr bringen, wenn kurzfristige Marktveränderungen auftreten.

- Auch GM 3, GM 4 und MEG 1 gingen davon aus, dass die Molkereien ihre Preise niedriger kalkulieren würden, wenn sie sie früher nennen müssten.
- GM 4 beschrieb darüber hinaus, dass die niedrigeren AP über das Jahr eventuell zu einer höheren Nachzahlung am Jahresende führen würden, was die Liquidität der Betriebe über das Jahr hinweg jedoch gefährden könne.
- GM 5 gab an, dass die Erfahrung der letzten Jahre und die Menge verfügbarer Daten eine Voraussage des AP für 2-3 Monate ermöglichen. GM 5 gab an, dabei auf Daten unterschiedlicher Quellen zurückzugreifen und z.B. Kuhzahlen, Färsen und Graswachstum, aber auch Besamungszahlen zu berücksichtigen. Bestimmte Ereignisse wie der Ukraine-Krieg oder die Corona-Pandemie konnte aber auch GM 5 nicht voraussehen und in die AP einkalkulieren.

Insgesamt machen die Antworten der Molkereien deutlich, dass Aussagen hinsichtlich der AP kurzfristig möglich sind, langfristig würden die Molkereien jedoch einen Risikoabschlag einbehalten, um sich abzusichern. Dieses Vorgehen würde am Jahresende zu höheren Nachzahlungen führen, die Liquidität der Milchviehbetriebe über das Jahr hinweg jedoch gefährden.

8 Diskussion der Ergebnisse

Preisbildung

Der Grundpreis für Milch einer vorgeschriebenen Qualität wird anhand von Kosten und Erlösen sowie Einschätzungen zur aktuellen und zukünftigen Marktlage von den Molkereien unter teilweisem Einbezug gewählter Vertreter*innen der Erzeuger*innen bestimmt. Trotz der ungleichen Machtverteilung zu Lasten der ME, scheint die Preisbildung am Milchmarkt nicht weniger effizient zu sein als bei vielen anderen Märkten. Die Volatilität der Milchpreise ergibt sich aus Entwicklungen in den globalen Wertschöpfungsketten und an den Finanzmärkten, gegen die sich die einzelnen Unternehmen der Wertschöpfungskette absichern könnten. Somit ergibt sich kein politischer Handlungsbedarf für das Eingreifen in die Preisbildung.

Die Zu- und Abschläge zum Grundpreis variieren je nach Molkerei, sind fest definiert, tragen unterschiedlichen Qualitäten der Milch Rechnung und der ME kann teilweise über eine Beteiligung an verschiedenen angebotenen Programmen mit Zuschlägen freiwillig entscheiden. Im Vergleich zum Grundpreis machen diese Zuschläge einen geringeren Teil des AP aus, können zwar von der Molkerei angepasst werden, sind aber weit weniger volatil als der Grundpreis und oft langfristig festgelegt. Insbesondere die Möglichkeit der Teilnahme an freiwilligen Programmen hat in den letzten Jahren stark zugenommen, diese unternehmerischen Freiheiten sollte man sowohl den Molkereien als auch den ME lassen.

Keine Differenzierung der Auszahlungspreise bei gleicher Milchqualität!

Ein Aspekt, der in fast allen Interviews thematisiert und von Seiten der interviewten Personen deutlich betont wurde, war die Gleichbehandlung aller ME. Bei GM gilt generell der Gleichbehandlungsgrundsatz, der eine Ungleichbehandlung von Genossenschaftsmitgliedern innerhalb einer Genossenschaft verbietet und sich aus dem Gleichbehandlungsgebot des GenG ableitet. Unabhängig von diesem Grundsatz wurde von Seiten der Interviewpartner*innen verdeutlicht, dass die Gleichbehandlung der ME die Basis für Vertrauen sei. Jeder ME einer Molkerei sollte wissen, dass er nicht besser oder schlechter behandelt wird, als die anderen ME. Durch die einheitlichen Verträge ist gewährleistet, dass die ME die Bedingungen der verschiedenen Molkereien kennen und bei Unzufriedenheit zu einer anderen Molkerei mit anderen Konditionen wechseln können.

Nach Aussage der Interviewpartner*innen ist eine Differenzierung der ME in „ME erster und zweiter Klasse“ nicht erstrebenswert, da dies das Vertrauen zwischen ME und Molkerei zerstören würde und lediglich große Betriebe fördern würde, die ihre Größenvorteile ausnutzen könnten. Kleine Betriebe hätten keine Chance bessere

Konditionen auszuhandeln, sodass ihre Position gegenüber der Molkerei durch individuelle Verträge nicht gestärkt werden würde. Darüber hinaus wären individuelle Vertragsvereinbarungen mit mehreren hundert ME administrativ kaum zu bewältigen, würden die Kosten für die Verwaltung deutlich erhöhen und somit zu Lasten des Milchgeldes gehen.

Berücksichtigung von Produktionskosten

Der überwiegende Teil der Interviewteilnehmer*innen gab an, eine Berücksichtigung der Produktionskosten für nicht sinnvoll zu halten. Dem kann aus wissenschaftlich-ökonomischer Sicht zugestimmt werden, da das Angebot und die Nachfrage den Preis bestimmen. Vereinzelt werden Produktionskosten in der Bildung des APs bereits berücksichtigt bzw. Ziele gesetzt, sodass der AP mindestens die durchschnittlichen Produktionskosten der ME deckt. Dieses freiwillige Vorgehen einzelner Molkereien oder eine verschärfte Berücksichtigung sollte nicht von staatlicher Seite für alle vorgeschrieben werden, da es dem ökonomischen Handeln entgegenwirkt und es verschiedene Herausforderungen bei der Berücksichtigung von Produktionskosten bei der Festlegung von Auszahlungspreisen gibt. So variieren die Produktionskosten der Milcherzeugung in Deutschland deutlich in Abhängigkeit von den Standortbedingungen (z. B. Ertragsfähigkeit des Standortes und gesetzliche Regelungen) und der Faktorverfügbarkeit (z. B. Fläche, Arbeitskraft).

Hieraus ergibt sich die hypothetische Frage, welche Höhe von Produktionskosten berücksichtigt werden sollten. Außerdem müsste definiert werden, ob sich alle Molkereien an einem identischen Produktionskostenwert orientieren müssen, der von staatlicher Seite berechnet wird und die Produktionskosten aller deutschen ME berücksichtigt. Oder sollten Molkereien mit unterschiedlichen Standorten und somit auch unterschiedlichen Einzugsgebieten unterschiedliche Produktionskostenwerte berücksichtigen, um standortspezifischen Unterschieden besser Rechnung zu tragen? Eine weitere hypothetische Option wäre die individuelle Berücksichtigung der Produktionskosten der jeweiligen Erzeugungsbetriebe einer Molkerei auf Basis ihrer Buchführungsdaten. Dieses Vorgehen würde jedoch Anreize bei den ME setzen, weniger kosteneffizient zu wirtschaften, um die Produktionskosten und somit den AP zu erhöhen. Weiter sind ME Unternehmen, die im Wettbewerb miteinander stehen. Dieser Wettbewerb führt zu Produktivitätssteigerungen und würde durch die Berücksichtigung von Produktionskosten ausgebremst werden. Dies würde sowohl ökonomischen, ökologischen und sozialen Zielen entgegenwirken und ist somit auszuschließen.

Eine weitere Herausforderung stellen die Absatzmöglichkeiten auf einem globalisierten Markt dar, wo Deutschland einen Selbstversorgungsgrad mit Milch und Milchprodukten von mehr als 100% hat und somit als Nettoexporteur agiert. Die Einkäufer*innen von Molkereien haben beim Einkauf der Rohmilch die Marktseite im Blick und wissen, zu welchen Konditionen sie die verarbeiteten Produkte vermarkten können. Ein AP, der die Produktionskosten berücksichtigt, aber die Absatzmöglichkeiten am Markt außer Acht lässt, kann in einem wirtschaftlich agierenden Unternehmen nicht funktionieren und würde zur Insolvenz der Molkerei führen. Dies kann jedoch nicht im Interesse der ME sein, die ihre eigene Rohmilch nicht selbst verarbeiten und vermarkten können und somit auf die Molkereien angewiesen sind.

Bekanntgabe des Auszahlungspreises vor Lieferung

Die Molkereien geben an, den AP meist monatlich, frühestens eine Woche im Voraus und teilweise auch rückwirkend, bekanntzugeben. Die Option einer früheren Bekanntgabe des AP vor der Lieferung gibt den ME eine Sicherheit und Möglichkeit der Kostenanpassung für den nächsten Monat. Jedoch ist der kurzfristige Anpassungsspielraum der ME Kosten zu senken (erhöhen) und weniger (mehr) Milch zu produzieren begrenzt, sodass nur mit einer geringen sofortigen Mengenänderung bei sich ändernden APs gerechnet werden kann. Die Molkereien geben einen Zeitraum zwischen drei und sechs Monaten an, den der ME zur Anpassung benötigt, dieser müsste allerdings durch die ME verifiziert werden, da einige Anpassungen eventuell auch schneller möglich sind. Weiter ist zu erwähnen, dass aufgrund der fehlenden Lagerfähigkeit von Rohmilch den ME die Möglichkeit fehlt, ihre erzeugte Rohmilch bei einem zu niedrigen AP zu einem späteren Zeitpunkt zu liefern.

Die Molkereien geben an, aufgrund volatiler Märkte den Auszahlungspreise nicht weit im Voraus nennen zu können, ohne hohe Risikoabschläge einzubehalten. Sie übertragen somit teilweise das Risiko auf den ME, der produziert ohne den AP zu kennen bzw. eine zu kurze Reaktionszeit hat, um seine Produktion eventuell (leicht) anzupassen. Eine frühere Bekanntgabe würde das kurzfristige Risiko teilweise auf die Molkereien verlagern. Diese würden sich jedoch durch Risikoabschläge absichern können und/oder den AP für den nächsten Monat entsprechend anpassen. Somit würde eine frühere Bekanntgabe nicht viel an den Lieferbeziehungen zwischen Molkerei und ME ändern. Der ME könnte jedoch im begrenzten Maße seine Produktion frühzeitiger anpassen.

Ausblick und weiterer Forschungsbedarf

Die Analyse der Situation der Milcherzeugerinnen und Milcherzeuger zeigt, dass es in vielen Betrieben noch Produktivitätsreserven geben muss. Diese zu nutzen, um so die Wettbewerbsfähigkeit der Milchproduktion zu steigern, liegt in der Verantwortung der landwirtschaftlichen Unternehmerinnen und Unternehmer. Alleine als niedrig wahrgenommene Preise oder Einkommen ohne Identifizierung einer Dysfunktionalität des Marktes rechtfertigen keine Markteingriffe. Aus gesellschaftlicher Perspektive besteht nach den bisherigen Betrachtungen Handlungsbedarf vor allem dort, wo es gilt, eine wettbewerbsfähige Produktion nachhaltig zu gestalten, denn die externen Umweltkosten der Milchproduktion werden am Markt nicht berücksichtigt. Wie deutlich wurde, ist angesichts der vielen Trade-Offs und Zielkonflikte aber noch unklar, wie die globale Organisation einer nachhaltigen und effizienten Milcherzeugung aussehen sollte. Dementsprechend kritisch sind Interventionen zugunsten der Milcherzeugerinnen und -erzeuger in Deutschland mit seinem hohen Selbstversorgungsgrad mit Milchprodukten aktuell zu beurteilen. Um (weitere) Interventionen am Milchmarkt zu rechtfertigen, muss nachgewiesen werden, dass die Milcherzeuger*innen unter systematischen und ordnungspolitisch bedenklichen Marktineffizienzen zu leiden haben, die zu gesellschaftlich relevanten Fehlallokationen von Produktionsfaktoren beitragen.

Dass die Erzeuger*innen von Milch unter Wettbewerbsdruck geraten, weil die Verarbeitungs- und Einzelhandelsunternehmen mithilfe ihrer Marktmacht die Rohmilchpreise drücken, wird oft behauptet. Die Belege dafür sind aber schwach. Empirische Analysen bestätigen vor allem für die Preistransmission zwischen Molkereien und Einzelhandel eine gewisse Asymmetrie: Wahrscheinlich werden Preissenkungen an den Großhandelsmärkten mit einer gewissen Verzögerung an die Endverbraucher*innen weitergegeben. Der konzentrierte LEH übt allgemein insbesondere auf seine Lieferanten von Nicht-Markenprodukten einen erheblichen Preisdruck aus. Verarbeitungsunternehmen wie Molkereien in ihrer "Sandwichposition" reichen diesen Druck dann an die Erzeuger*innen weiter.

Die Hintergrundinformationen und geführten Interviews geben einen ersten Überblick über die Lieferbeziehungen zwischen Milcherzeuger*innen und Molkereien in Deutschland. Weiterhin zeigen die Ergebnisse Unterschiede und Überschneidungen zwischen den Lieferbeziehungen privater sowie genossenschaftlicher Molkereien zu ihren ME auf. Um die Ergebnisse für den gesamten Milchsektor besser einordnen sowie die einzelnen Meinungen, Ideen und Vorschläge in die Diskussion aufnehmen zu können, sollten weitere Interviews mit anderen Expert*innengruppen durchgeführt werden. Hierzu zählen Verbände, Vertreter*innen des deutschen Einzelhandels und Milcherzeuger*innen unterschiedlich großer Betriebe. Denkbar wären Gruppendiskussionen oder auch eine quantitative Erhebung, wie sie von PETERSEN und HESS (2018) durchgeführt wurde, um die Präferenzen deutscher Milcherzeuger*innen zu analysieren.

9 Literaturverzeichnis

- Bittmann T, Loy J-P (2021) Price transmission and cost pass-through on the German dairy value chain. *Journal of New Economy* 22(3):84-102. doi: 10.29141/2658-5081-2021-22-3-5
- Bogner, A. und W. Menz (2002): Das theoriegenerierende Experteninterview Erkenntnisinteresse, Wissensformen, Interaktion. In: Bogner, A., B. Littig und W. Menz (Hrsg.): Das Experteninterview - Theorie, Methode, Anwendung. Springer Fachmedien, Wiesbaden: 33–70.
- Bogner, A., B. Littig und W. Menz (2014): Interviews mit Experten. Eine praxisorientierte Einführung. Springer VS, Wiesbaden.
- Bohl MT, Groß C, Weber SA (2017) Deutsche Milchprodukt-Futurekontrakte: Qualität der Preissignale und Eignung als Preisabsicherungsinstrument, hg. v. Johann Heinrich von Thünen-Institut, 69 p. Thünen Working Paper
- Bonnet C, Bouamra-Mechemache Z (2016) Organic Label, Bargaining Power, and Profit-sharing in the French Fluid Milk Market. *American Journal of Agricultural Economics* 98(1):113-133. doi: 10.1093/ajae/aav047
- Bosch D, Smimou K (2022) Traders' motivation and hedging pressure in commodity futures markets. *Research in International Business and Finance* 59:101529. doi: 10.1016/j.ribaf.2021.101529
- Bundeskartellamt (ed) (2009) Sektoruntersuchung Milch: Zwischenbericht gemäß § 32e GWB – Dezember 2009, 137 p
- Bundeskartellamt (ed) (2012) Sektoruntersuchung Milch: Abschlussbericht gemäß § 32e GWB – Januar 2012, 135 p
- Bundeskartellamt (ed) (2017) Sachstand im Verfahren zu Lieferbedingungen für Rohmilch, 18 p
- Burdine K, Mosheim R, Blayney D, Maynard LJ (2014) Livestock Gross Margin-Dairy Insurance: An Assessment of Risk Management and Potential Supply Impacts. SSRN Journal. doi: 10.2139/ssrn.2501485
- Busch G, Knöpfel T, Spiller A, Brümmer B, Mehlhose C (2022) Der Markt für Milch und Milcherzeugnisse 2021. *German Journal of Agricultural Economics* 71(5):43-60. doi: 10.30430/71.2022.5.Milch
- Crespi JM, Saitone TL, Sexton RJ (2012) Competition in U.S. Farm Product Markets: Do Long-Run Incentives Trump Short-Run Market Power? *Applied Economic Perspectives and Policy* 34(4):669-695. doi: 10.1093/aep/pp045
- Di Marcantonio F, Ciaian P, Castellanos V (2018) Unfair trading practices in the dairy farm sector: Evidence from selected EU regions, Europäische Kommission, 164 p. JRC technical reports
- Di Marcantonio F, Havari E, Colen L, Ciaian P (2022) Do producer organizations improve trading practices and negotiation power for dairy farms? Evidence from selected EU countries. *Agricultural Economics* 53(S1):121-137. doi: 10.1111/agec.12730
- Gebhardt B, Deixler I, Wißmann I, Jungmair JA, Pöchtrager S (2020) Exzellenz in der österreichischen und deutschen Molkereibranche – ein Vergleich. *Die Bodenkultur: Journal of Land Management, Food and Environment* 71(2):101-120. doi: 10.2478/boku-2020-0010
- Haase M, Seiler Zimmermann Y, Zimmermann H (2016) The impact of speculation on commodity futures markets – A review of the findings of 100 empirical studies. *Journal of Commodity Markets* 3(1):1-15. doi: 10.1016/j.jcomm.2016.07.006
- Hansen H, Lassen B (2022) Produktionskosten und Wirtschaftlichkeit der Milcherzeugung in Deutschland, 50 p. Thünen Working Paper
- Hoehl S, Hess S (2022) Liquidity, hedging and the survival of North German dairy farms. *European Review of Agricultural Economics* 49(1):208-236. doi: 10.1093/erae/jbab009
- Keunecke K (2019) AMI-Milchpreisvergleich für Schleswig-Holstein im Zeitraum von 2011 bis 2017. Im Auftrag des Ministeriums für Energiewende, Landwirtschaft, Umwelt, Natur und Digitalisierung des Landes Schleswig-Holstein, Agrarmarkt Informations-Gesellschaft mbH (AMI), 10 p. AMI Markt Studie
- Koppenberg M (2023) Markups, organic agriculture and downstream concentration at the example of European dairy farmers. *Agricultural Economics* 54(2):161-178. doi: 10.1111/agec.12762
- Koppenberg M, Bozzola M, Dalhaus T, Hirsch S (2021) Mapping potential implications of temporary COVID-19 export bans for the food supply in importing countries using precrisis trade flows. *Agribusiness* 37(1):25-43. doi: 10.1002/agr.21684
- Le Pen Y, Sévi B (2018) Futures Trading and the Excess Co-movement of Commodity Prices. *Review of Finance* 22(1):381-418. doi: 10.1093/rof/rfx039
- Margarian A (2023) Preise, Mengen und Margen: Konjunktur- und Strukturentwicklung in Wertschöpfungsketten der Agrar- und Ernährungswirtschaft, hg. v. Johann Heinrich von Thünen-Institut, 119 p. Thünen Working Paper

- Mérel P, Sexton RJ (2017) Buyer power with atomistic upstream entry: Can downstream consolidation increase production and welfare? *International Journal of Industrial Organization* 50:259-293. doi: 10.1016/j.ijindorg.2016.11.002
- Meuwissen MP, Mey Y de, van Asseldonk M (2018) Prospects for agricultural insurance in Europe. *Agricultural Finance Review* 78(2):174-182. doi: 10.1108/AFR-04-2018-093
- Möllmann J, Michels M, Hobe C-F von, Musshoff O (2018) Status quo des Risikomanagements in der deutschen Landwirtschaft: Besteht Bedarf an einer Ein-kommensversicherung? *Berichte über Landwirtschaft* 96(3). doi: 10.12767/buel.v96i3.217
- Offermann F, Efken J, Ellßel R, Hansen H, Klepper R, Weber SA (2017) Ausgewählte Instrumente zum Risikomanagement in der Landwirtschaft: Systematische Zusammenstellung und Bewertung, hg. v. Johann Heinrich von Thünen-Institut, 53 p. Thünen Working Paper
- Petersen J, Hess S (2018) Die Zukunft der Milch-Lieferbeziehungen aus Sicht deutscher Landwirte. *German Journal of Agricultural Economics* 67(2):80-94
- Petersen, J. und S. Hess (2018): Die Zukunft der Milch-Lieferbeziehungen aus Sicht deutscher Landwirte. In: *German Journal of Agricultural Economics* 67 (2): 80–94.
- Provan KG, Kenis P (2007) Modes of Network Governance: Structure, Management, and Effectiveness. *Journal of Public Administration Research and Theory* 18(2):229-252. doi: 10.1093/jopart/mum015
- Reinbold, D. (2016): Faszinierende Zukunft - Mit Experteninterviews und Freier Interpretation in die Zukunft blicken. In: Jeannine Wintzer (Hrsg.): *Qualitative Methoden in der Sozialforschung - Forschungsbeispiele von Studierenden für Studierende*. Springer Spektrum, Berlin Heidelberg: 79–88.
- Rieger J, Freund F, Offermann F, Geibel I, Gocht A (2023) From fork to farm: Impacts of more sustainable diets in the EU -27 on the agricultural sector. *J Agric Econ*. doi: 10.1111/1477-9552.12530
- Schmid MK (2020) Entwicklung und Validierung eines Managementtools zur zeitskalenabhängigen Milchmengenprognose und zur dynamischen Rohmilchlogistiksimulation, Lehrstuhl für Agrarsystemtechnik, Technischen Universität München. Dissertationsschrift, 212 p, zu finden in <<https://mediatum.ub.tum.de/1536472>>
- Schulze B, Wocken C, Spiller A (2006) Relationship quality in agri-food chains: Supplier management in the German pork and dairy sector. *Journal on Chain and Network Science* 6(1):55-68. doi: 10.3920/JCNS2006.x065
- Staugaitis AJ (2019) The effect of dairy futures trading activity on their price volatility: literature review. *Science and Studies of Accounting and Finance: Problems and Perspectives* 13(1):47-53. doi: 10.15544/ssaf.2019.06
- Steffen N, Spiller A (2012) Effizienzsteigerung in der Wertschöpfungskette Milch? Potentiale in der Zusammenarbeit zwischen Milcherzeugern und Molkereien aus Landwirtssicht, hg. v. Department für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung (DARE), Georg-August-Universität, 31 p. Diskussionsbeitrag
- Theuvsen L, Stratmann J (2016) Nicht ohne Nebenwirkung: Risikomanagement. *Management Milch. DLG-Mitteilungen*(6):64-66
- Thiele HD, Burchardi H, Täger M (2018) Übersicht, Ableitung und Bewertung von in der Praxis umsetzbaren Mengenplanungs- und Mengensteuerungsmodellen auf Molkereiebene: Abschlussbericht, hg. v. ife Institut für Ernährungswirtschaft, 69 p
- Thiele HD, Peltner J (2021) Digitale börsenbasierte Festpreissysteme: neue Entwicklungen in der EU-Milchwirtschaft. In: Meyer-Aurich A, Gandorfer M, Hoffmann C, Weltzien C, Bellingrath-Kimura S, Floto H (eds) 41. GIL-Jahrestagung, Informations- und Kommunikationstechnologie in kritischen Zeiten. Bonn: Gesellschaft für Informatik e.V: pp 319-324
- Tribl C, Salhofer K (2013) Marktmacht und räumlicher Wettbewerb entlang der Wertschöpfungskette von Milch. Abschlussbericht zu Projekt AWI/158/06 „Industrieökonomische Analysen der Sektoren Landwirtschaft und Lebensmittelverarbeitung“. Wien: AWI - Bundesanstalt für Agrarwirtschaft, 100 p. Schriftenreihe 105
- UBA (2023) Jahresbericht im Rahmen des Klimaschutzgesetzes (KSG). <https://www.umweltbundesamt.de/daten/land-forstwirtschaft/beitrag-der-landwirtschaft-zu-den-treibhausgas#treibhausgas-emissionen-aus-der-landwirtschaft>. Zuletzt besucht 12.06.2023.
- VDM (ed) (2020) Strategie 2030 der deutschen Milchwirtschaft: Herausforderungen | Chancen, Verband der Deutschen Milchwirtschaft e.V., 36 p, Verband der Deutschen Milchwirtschaft e.V.

- WBAE und WBW (ed) (2016) Klimaschutz in der Land- und Forstwirtschaft sowie den nachgelagerten Bereichen Ernährung und Holzverwendung: Gutachten, Wissenschaftlicher Beirat für Agrarpolitik, Ernährung und gesundheitlichen Verbraucherschutz und des Wissenschaftlichen Beirats für Waldpolitik beim BMEL, Wissenschaftlicher Beirat für Agrarpolitik, Ernährung und gesundheitlichen Verbraucherschutz und des Wissenschaftlichen Beirats für Waldpolitik beim BMEL
- Willett W, Rockström J, Loken B, Springmann M, Lang T, Vermeulen S, Garnett T, Tilman D, DeClerck F, Wood A, Jonell M, Clark M, Gordon LJ, Fanzo J, Hawkes C, Zurayk R, Rivera JA, Vries W de, Majele Sibanda L, Afshin A, Chaudhary A, Herrero M, Agustina R, Branca F, Lartey A, Fan S, Crona B, Fox E, Bignet V, Troell M, Lindahl T, Singh S, Cornell SE, Srinath Reddy K, Narain S, Nishtar S, Murray CJL (2019) Food in the Anthropocene: the EAT-Lancet Commission on healthy diets from sustainable food systems. *Lancet* 393(10170):447-492. doi: 10.1016/S0140-6736(18)31788-4
- Wissenschaftlicher Beirat für Agrarpolitik beim BMEL (ed) (2015) Wege zu einer gesellschaftlich akzeptierten Nutztierhaltung. Gutachten, Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL), 425 p, Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL)
- Wolf CA (2012) Dairy farmer use of price risk management tools. *Journal of Dairy Science* 95(7):4176-4183. doi: 10.3168/jds.2011-5219
- Wolf CA, Roy Black J, Hadrich JC (2009) Upper Midwest dairy farm revenue variation and insurance implications. *Agricultural Finance Review* 69(3):346-358. doi: 10.1108/00021460911002716

Bibliografische Information:
Die Deutsche Nationalbibliothek
verzeichnet diese Publikationen in
der Deutschen Nationalbibliografie;
detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet unter
www.dnb.de abrufbar.

Bibliographic information:
The Deutsche Nationalbibliothek
(German National Library) lists this
publication in the German National
Bibliographie; detailed bibliographic
data is available on the Internet at
www.dnb.de

Bereits in dieser Reihe erschienene
Bände finden Sie im Internet unter
www.thuenen.de

Volumes already published in this
series are available on the Internet at
www.thuenen.de

Zitationsvorschlag – Suggested source citation:
Knuck J, Banse M, Freund F, Laquai V, Margarian A, Thies AJ (2023) Evaluierung
der Lieferbeziehungen zwischen milcherzeugenden Betrieben und Molkereien.
Braunschweig: Johann Heinrich von Thünen-Institut, 61 p, Thünen Working
Paper 215, DOI:10.3220/WP1688631017000

Die Verantwortung für die Inhalte
liegt bei den jeweiligen Verfassern
bzw. Verfasserinnen.

The respective authors are
responsible for the content of
their publications.



Thünen Working Paper 215

Herausgeber/Redaktionsanschrift – *Editor/address*

Johann Heinrich von Thünen-Institut
Bundesallee 50
38116 Braunschweig
Germany

thuenen-working-paper@thuenen.de
www.thuenen.de

DOI:10.3220/WP1688631017000
urn:nbn:de:gbv:253-202307-dn066536-2