

DURCH ZUSAMMENARBEIT IN DER KETTE MEHRWERT(E) SCHAFFEN

Bericht im Auftrag der Niederländischen Gesellschaft für Tierschutz (Nederlandse Vereniging ter Bescherming van Dieren)

Gé Backus, Peter van Balkom und Janneke Straver-van der Schans

Datum

15.03.2023



Zusammengefasst:

In diesem Bericht werden Maßnahmen beschrieben, die einen Beitrag dazu leisten können, die Einkommenssituation der Viehhalter zu verbessern und damit auch Handlungsspielraum für Investitionen in die Nachhaltigkeit, inklusive der Weiterentwicklung des Tierschutzes, zu erhalten. Diese beinhalten stabile Preissysteme, Anpassungen an zu erwartende Veränderungen bei Futtermittelpreisen und die Anpassung des Ausgleichs für Mehrkosten an den Investitionsrhythmus der Betriebe. Außerdem werden Perspektiven der Zusammenarbeit in Erzeugergemeinschaften in der Viehhaltung dargelegt, und die mögliche Rolle der Tierschutzgesellschaft im Hinblick auf die Berücksichtigung von *Fair Trade*-Kriterien beim „Beter Leven“-Gütesiegel wird thematisiert.

Der gegenwärtige Markt für Fleisch und Eier wird wöchentlich von den Mechanismen des Handels geprägt, wobei man sich auf die zu erwartenden Preisänderungen einstellt. Dadurch funktioniert die Kette gewissermaßen wie ein schlecht abgestimmter Motor. Darin liegt auch der Grund für sogenannte Fehlkosten, also die Kosten, die bei einer sachgemäßen Abstimmung innerhalb der Kette vermeidbar gewesen wären. Dies trifft umso mehr zu, als in Lebensmittelketten die Informationen über die (Bedingungen in der) Produktion in puncto Zulieferung, Produktion, Verarbeitung und Vermarktung ungleichmäßig verteilt sind. Dies kann Opportunismus und versteckte Abwälzungen von Kosten auf andere vermeiden, was sich wiederum negativ auf das gegenseitige Vertrauen niederschlägt.

Mittlerweile wurden in mehreren Ketten bereits erste Schritte in Richtung Transparenz und stabile Preissysteme unternommen, wobei die Verbindungen zwischen einem Ende (Landwirte) und dem anderen Ende (Einzelhändler) der Kette geschaffen wurden. Es handelt sich dabei um Systeme, die auf stabilen Preisen und nicht auf fairen Preisen beruhen. Da die Beurteilung über die Gerechtigkeit bei der Kaufentscheidung stark von Framing-Effekten abhängt, kann das Konzept des „fairen Preises“ in den Lebensmittelketten nicht so gehandhabt werden, dass eindeutige und einheitliche Preisänderungen vorgenommen werden können.

Für stabile Preissysteme sollte ein Referenzpreis für die primäre Verbindung festgelegt werden, der von den Marktparteien als Referenzwert verwendet wird. Die Posten, die im Referenzwert enthalten sind, basieren auf öffentlich zugänglichen Datenquellen: für die Niederlande sind das KWIN, Agrimatie, Matif Paris, Kengetallenspiegel, Bouwkostenindex usw. Ein geeigneter Referenzwert ergibt sich nur dann, wenn die verschiedenen Kostenpositionen tatsächlich die Praxis widerspiegeln und die Produktionsbedingungen sowie die damit einhergehenden Arbeitsvorgänge (inklusive Arbeitsaufwand) genau darstellen. Es ist nicht sinnvoll, einen allgemeinen, stabilen Richtwert für Preise einzuführen. Jedes Konzept hat etwas andere Anforderungen, sodass die Notierung jedes Mal unterschiedlich ausfallen wird.

Ein Preissystem, das auf jährlichen Zahlen beruht, berücksichtigt nur in eingeschränktem Maße Veränderungen bei den Futtermittelpreisen. Da die Futtermittelkosten einen erheblichen Kostenfaktor darstellen, ermittelt das stabile Preissystem den zu erwartenden Futtermittelpreis der nächsten Monate, indem die Preisentwicklung auf dem Markt sowie die zu erwartende Preisentwicklung der Rohstoffe auf dem Terminmarkt analysiert wird. Für die Ermittlung der zu erwartenden Futtermittelpreise werden die nächsten Zeiträume, auf die sich der Preis bezieht, die Veröffentlichungstermine im Jahr, der als Referenz dienende Terminmarkt, die für Futtermittel einbezogenen Rohstoffe sowie der Zusammenhang zwischen Rohstoff- und Futtermittelpreisen festgelegt.

Die Teilnehmenden an Nachhaltigkeitssiegeln bekommen jetzt oft dieselben Gebühren und/oder Preise in denselben Ketten. Eine durchschnittliche Vergütung ist nicht in allen Fällen angebracht. Angesichts neu anstehender Investitionen in zusätzliche Tierschutzmaßnahmen wie Freilauf-Abferkelbuchten in der Schweinehaltung und überdachte Ausläufe in der Geflügelhaltung werden

nicht alle Betriebe dies gleichzeitig tun. Es kann auch Unterschiede bei der Laufzeit von Abnahmeverträgen geben, sodass Betriebe kürzer oder länger an einen bestimmten Zuschlag oder Preis gebunden sind. Um die Viehhalter dazu zu bewegen, Investitionen vorzeitig zu tätigen, sollte das Preissystem die Mehrkosten, die sich aus zusätzlichen Investitionen in die Nachhaltigkeit ergeben, auf der Grundlage des tatsächlichen Investitionsrhythmus erstatten.

	Vorteile	Einschränkungen
Stabiles Preissystem	<ul style="list-style-type: none"> • Im Voraus festgelegter Preis • Mehr Sicherheit • Mehr Transparenz • Strategische Zusammenarbeit möglich • Investitionsspielräume in zusätzliche(n) Wert(e) 	<ul style="list-style-type: none"> • Stärkere Bindung • Noch nicht vollständig entwickelt • Risiko einer Störung seitens des freien Marktes
Anpassung des Futterpreises	<ul style="list-style-type: none"> • Preispudderung wichtiger Rohstoffe 	<ul style="list-style-type: none"> • Weniger präzise bei Trendbrüchen
Differenzierung der Mehrkosten	<ul style="list-style-type: none"> • Nachhaltigkeitsinvestitionen werden angeregt 	<ul style="list-style-type: none"> • Weniger Klarheit für Verbraucher

Stabile Preissysteme mit mehr Nachhaltigkeit bieten Möglichkeiten für ein besseres Tierwohl und für das Einkommensmodell des Viehhalters, der in festen Ketten tätig ist. Obwohl ein Teil der Verbraucher dazu gewillt ist, mehr für ein besonderes Produkt zu zahlen, dominiert die Bezahlbarkeit von Lebensmitteln weiterhin. Innerhalb bestimmter Bereiche bestehen jedoch durchaus Möglichkeiten. Erstens, weil innerhalb fester Ketten mehr Möglichkeiten zur Optimierung vorhanden sind. Zweitens, weil ein wesentlicher Ausgleich für Investitionen in die zusätzliche Nachhaltigkeit den Ertragspreis nur begrenzt erhöht. Konkret heißt dies, dass die Erstattung von 250.000 € zusätzlicher Investitionen einem um 4 % höheren Ertragspreis entspricht. Ein Unternehmensverband zwischen den Viehhaltern kommt sowohl den Viehhaltern als auch den anderen Parteien in der Wertschöpfungskette zugute. So entsteht eine direkte Anlaufstelle für die Vermarktungsorganisation, was bei der Zusammenarbeit mit verschiedenen individuellen Viehhaltern nur schwer möglich ist. Dank eines Unternehmensverbandes wird die Beziehung zwischen Erzeuger und Einzelhandel / Foodservice intensiviert. Vertrauensbildung ist die Grundlage für den Erfolg: die Entwicklung einer Beziehung zwischen Lieferant und Kunde zu einer Partnerschaft in der Kette. Dies erleichtert den Informationsaustausch. Es bietet auch Anknüpfungspunkte, um gemeinsam charakteristische Kettenkonzepte zu entwickeln. Produktinnovation kann ebenfalls ein Thema sein. Außerdem werden die Erzeuger weniger „austauschbar“. In den Sektoren Schweine- und Geflügelhaltung ist es für den Viehhalter kompliziert, einen Einfluss auf die Qualität des Endprodukts zu behalten, da zwischen dem Erzeuger und dem Verbraucher mehrere Zwischenhändler stehen. Die Zusammenarbeit mit dem Ziel, ein qualitativ hochwertiges Produkt zu erzeugen, führt zu Genugtuung und Zufriedenheit bei den Mitgliedern.

Die Tierschutzorganisation spielt keine Rolle, um *fair trade* in die Kriterien des „Beter Leven“-Gütesiegels aufzunehmen. Das gesellschaftliche Interesse wird gestärkt, wenn die NRO bei der Abwägung einzelner Nachhaltigkeitsthemen über ihren eigenen Tellerrand hinausschauen. Die Ausweitung auf Natur, Umwelt und Klima kann dem Gütesiegel ebenfalls mehr Gewicht verleihen. Unabhängig davon, ob ein Einfluss des Tierschutzes auf die Preisgestaltung wünschenswert ist, stellt sich eher die Frage, wie praktikabel dies wäre.

Die Erweiterung anderer Nachhaltigkeitskriterien als die des Tierschutzes erfordert umfangreiche Investitionen in Know-how und Umsetzungskapazitäten, die weit von dem entfernt sind, wofür der Tierschutz steht.

Stabile Preissysteme erfordern einen grundsätzlich anderen Umgang miteinander. Da Preisunterschiede von wenigen Cent den Unterschied zwischen Sparsamkeit und gutem Einkommen ausmachen, ist das wöchentliche Preisgeschehen tief verwurzelt. Feste Zusammenarbeit schränkt die Flexibilität ein, birgt allerdings mehr Möglichkeiten zur Optimierung. Der Übergang von best

practices (bestmögliche Ergebnisse auf dem aktuellen Handelsmarkt erreichen) zu next practices (mit stabilen Preissystemen) ist jedoch problematisch. Die Parteien, die einen fundamentalen Beitrag zu einem besseren Einkommensmodell für Viehhalter mit mehr Möglichkeiten für Investitionen in den Tierschutz leisten wollen, sollten sich daher darauf fokussieren, den Schritt von *best practices* zu *next practices* zu erleichtern.

Inhalt

ZUSAMMENFASSUNG	2
1 VORWORT DER TIERSCHUTZORGANISATION	6
2 EINLEITUNG.....	7
3 BESCHREIBUNG DER AKTUELLEN SITUATION IN DER KETTE	9
4 WIRTSCHAFTLICHE INSTRUMENTE	11
4.1 Preisgestaltungssystem für Mehrwertprodukte	12
4.1.1 Stabiles Preissystem	12
4.1.2 Wirtschaftliche Sensitivitätsanalyse	13
4.1.3 Separate Notierung?	14
4.2 Korrektur schwankender Futtermittelpreise	14
4.3 Differenzierungszuschlag bei Mehrkosten für betriebliche Anpassungen.....	15
5 ZUSAMMENARBEIT IN DER SCHWEINE- UND GEFLÜGELKETTE	19
5.1 Kontext	19
5.2 Zusammenarbeit in Gruppen	19
5.3 Risiken und Erfolgsfaktoren bei der Bildung von Viehhaltergruppen.....	20
5.4 Die Vorteile einer Zusammenarbeit	20
5.5 Erfahrungen der Erzeugerorganisationen und die Anwendbarkeit in Schweine- und Geflügelhaltung	21
5.6 Fragen der Viehhalter	21
6 BETRACHTUNGEN UND FOLGEN.....	24
6.1 „Fair Trade“-Kriterien beim „Beter Leven“-Gütesiegel.....	24
6.2 Grenzen der Transparenz	24
6.3 Veränderung ist eine große Aufgabe	25
6.4 Fortsetzung	26

1 VORWORT DER TIERSCHUTZORGANISATION

Als Tierschutzorganisation suchen wir ständig nach Möglichkeiten, den Tierschutz zu verbessern, wo immer dies unserer Meinung nach notwendig ist und wo wir Chancen erkennen. In der Viehhaltung stoßen wir häufig auf den Sachverhalt, dass die meisten Landwirte durchaus gewillt sind, ins Tierwohl zu investieren, aber oftmals nicht über die finanziellen Mittel verfügen. Im Interesse der Tiere möchten wir herausfinden, ob wir hier etwas tun können. Unsere Mission, unser Wissen und unsere Fähigkeiten konzentrieren sich auf die kontinuierliche Weiterentwicklung des Tierschutzes. Aber wir verstehen die finanzielle Situation der Viehhalter, und werden dabei berücksichtigen müssen, was erhöhte Anforderungen an den Tierschutz hierfür bedeuten. Wir lassen als niederländische Tierschutzorganisation stets die zusätzlichen Kosten der neuen „Beter Leven“-Kriterien von unabhängigen Experten berechnen. Wir besprechen diese mit den Viehhaltern, den Verarbeitern, den Supermärkten sowie dem Foodservice und bitten die Verarbeiter und Endabnehmer, den Viehhaltern diese Mehrkosten zu erstatten.

In den vergangenen Jahren haben wir uns als Tierschutzorganisation immer wieder mit der Frage befasst, wie die Viehhalter ihr Einkommen steigern und stabilisieren können, selbstverständlich mit dem Ziel, finanziellen Spielraum für (noch) besseren Tierschutz zu ermöglichen. Auf unseren Auftrag hin hat Connecting Agri & Food dargestellt, wie die Wertschöpfungsketten bei Schweinefleisch und Eiern wirtschaftlich aufgebaut sind und wie man in diesen Ketten ein stabiles Preissystem anstreben könnte, in dem die Mehrkosten der Landwirte kompensiert werden. Dies schafft mehr Möglichkeiten für die zusätzliche Wertschöpfung, einschließlich eines noch besseren Tierschutzes. Hierfür gibt es offensichtlich noch einige nicht oder kaum ausgeschöpfte Möglichkeiten.

Connecting Agri & Food haben wir in einem Folgeauftrag gebeten, einige mögliche Instrumente, ihre Anwendungsmöglichkeiten, eventuell vorhandene Beispiele sowie deren Vor- und Nachteile zu schildern. Das Ergebnis dieses Folgeauftrags finden Sie in diesem Bericht. Es ist explizit nicht die Absicht der Tierschutzorganisation, sich selbst mit diesen Themen zu beschäftigen. Wir wollen damit anderen den Einstieg erleichtern und sie zum Handeln anregen.

Parallel zu diesem Bericht von Connecting Agri & Food hat die Tierschutzorganisation zusammen mit „Natuurmonumenten und Vogelbescherming Nederland“, einer nationalen Organisation, die sich für den Natur- und Vogelschutz engagiert, eine Forschergruppe der Wageningen University & Research gebeten, die Auswirkungen der neuen Gemeinsamen Europäischen Agrarpolitik aufzuzeigen. Die Änderungen in der Verordnung zur gemeinsamen Marktorganisation bieten den Parteien in der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette mehr Möglichkeiten, Vereinbarungen über Nachhaltigkeitsziele und entsprechende Gebühren zu erzielen.

Ein eindeutiger gemeinsamer Nenner in allen Forschungsergebnissen ist die Stärke der Zusammenarbeit in den festen Ketten. Durch mehr Zusammenarbeit, Kommunikation und Transparenz entsteht mehr Vertrauen zwischen den Mitgliedern der Kette. Hierdurch erhöhen sich die Möglichkeiten, gemeinsame Vereinbarungen über die Weiterentwicklung des Tierschutzes zu treffen, einschließlich Vereinbarungen über den Ausgleich von Mehrkosten. Die Tierschutzorganisation begrüßt es daher, dass immer mehr Viehhalter in solchen festen Ketten mitarbeiten, und hofft, dass sich dieser Trend fortsetzt und weiter entwickelt, damit mehr Viehhalter ein gutes und stabiles Einkommen erzielen und mit größerem unternehmerischen Vertrauen in den Tierschutz sowie in andere soziale Ziele investieren können.

Bert van den Berg, leitender Referent für Viehhaltung, Dierenbescherming

2 Einleitung

Seit vielen Jahren ändern sich in den meisten landwirtschaftlichen Sektoren die Marktpreise wöchentlich. Man kann viel darüber diskutieren, ob der Markt dadurch besser funktioniert. Dass dies zu günstigen Lebensmitteln beigetragen hat, dürfte klar sein. Aber der Kassenzettel zeigt nicht alle Kosten. Die Dringlichkeit, sich diesen sogenannten negativen externen Effekten zu stellen, wird immer größer. Dies führt auch dazu, dass sich die Parteien der Lieferketten stärker auf die Produktionsbedingungen in den Betrieben konzentrieren. Diese Parteien werden von den NROs in die Pflicht genommen. Gleichzeitig brauchen die Viehhalter mehr Sicherheit, damit sie die notwendigen Investitionen tätigen können. Alles in allem stellen wir fest, dass die Kettenparteien sich mehr und mehr bewusst werden, dass Wertschöpfung(en) nur möglich ist/sind, wenn die Dinge aufeinander abgestimmt werden.¹

Was das Einkommensmodell betrifft, sind alle einer Meinung: Landwirte sollten ein angemessenes Einkommen haben. Wir sind aber auch der Meinung, dass Lebensmittel bezahlbar bleiben sollten. Wenn wir jedoch den Erzeugerpreis und den Verbraucherpreis miteinander verrechnen, ist Schluss mit der Einstimmigkeit. Das Urteil über die Preisgerechtigkeit wird von der Situation, in der man sich befindet, sowie von der Präsentation des jeweiligen Produkts beeinflusst. So dient der gegenwärtige Preis als Referenz für die Beurteilung der Gerechtigkeit von Preisanpassungen, aber nicht zwangsläufig für die Beurteilung der Gerechtigkeit des Preises bei einem anderen Anbieter. Außerdem wird der Widerstand bei der Ablehnung von Preisnachlässen geringer sein als bei gleichwertigen Preiserhöhungen. Darüber hinaus werden Maßnahmen, die einem anderen Betrieb Vorteile bringen, eher als unfair beurteilt als Maßnahmen, mit denen dieser Betrieb Verluste abfedert. Ferner werden Verbraucher die nur zum Teil umgesetzten Kosteneinsparungen der Unternehmen eher akzeptieren, weil sie als Vorteil im Vergleich zur vorherigen Situation angesehen werden.²

Beispiele für Differenzen bei Gerechtigkeit

- I. *Ein Arbeitgeber zahlt einen Stundenlohn von 30 Euro. In der Region nimmt die Arbeitslosigkeit zu. Andere stellen für 28 Euro pro Stunde ein. Der Arbeitgeber beschließt auch, den Stundenlohn auf 28 Euro zu senken. 83 % der Befragten halten es für ungerecht, 17 % halten es für akzeptabel. Danach verlässt der Arbeitnehmer das Unternehmen, und der Arbeitgeber stellt einen neuen Mitarbeiter zu einem Stundenlohn von 28 Euro ein. 73 % der Befragten halten diese Vorgehensweise des Arbeitgebers für akzeptabel, 27 % finden sie nicht gerecht. Ein Arbeitgeber betreibt einen Malerbetrieb mit zwei Angestellten, die beide einen Stundenlohn von 30 Euro erhalten. Der Arbeitgeber entscheidet sich, den Malerbetrieb zu schließen und einen Betrieb in einem Sektor zu starten, wo der Stundenlohn 28 Euro beträgt, und daraufhin reduziert er den Stundenlohn seiner Beschäftigten auf 28 Euro. 63 % der Befragten halten es für akzeptabel, 37 % halten es für nicht gerecht. Während in diesem Fall 63 % die Lohnsenkung für akzeptabel halten, hielten im ersten Beispiel 83 % diese Lohnsenkung für ungerecht.*
- II. *Die Kunden beurteilen die Gerechtigkeit anhand der Folgen für sich selbst sowie der Folgen für das Unternehmen. Die meisten akzeptieren, dass ein Betrieb die Hälfte des Kostenvorteils für sich behält (Produktionskosten sinken um 40 Euro, Verkaufspreis um 20 Euro). Wenn der Kostenvorteil allerdings nur noch die Hälfte beträgt und das Unternehmen diese 20 Euro komplett für sich behält, d. h. das Netto-Ergebnis für den Kunden gleich bleibt, nimmt die Akzeptanz ab. Es besteht keine eindeutige Verpflichtung, die Gewinne mit den Kunden zu teilen, aber gleichzeitig bewerten die Kunden eine Preisänderung im Verhältnis zur Kostenänderung für das Unternehmen.*

Da die Beurteilung der Gerechtigkeit stark von Framing-Effekten bei der Kaufentscheidung beeinflusst wird, kann das Konzept des „fairen Preises“ in Lebensmittelketten nicht so angewandt werden, dass es zu einer klaren und konsequenten Anwendung von Preisänderungen führt und zwar in allen Situationen und für die meisten Produkte. Zumal in den Lebensmittelketten die Informationen über die Produktion (und die Bedingungen) in den Bereichen Zulieferung, Produktion,

¹ siehe z. B. <https://www.pigbusiness.nl/artikel/383971-albert-heijn-wil-productieketen-varkensvlees-nachhaltiger-und-transparenter-machen/> und <https://www.connectingagriandfood.nl/2022/10/30/wat-kunden-sagen-ueber-uns/> .

² Kahneman, D., J.L. Knetsch, en R. Thaler (1986) Fairness as a constraint on profit seeking: entitlements in the market. American Economic review (p.728-741).

Verarbeitung und Vermarktung unterschiedlich verteilt sind. Dies kann Opportunismus und die ungerechte (und unsichtbare) Abwälzung von Kosten auf andere vermeiden, was sich wiederum auf das gegenseitige Vertrauen von Erzeugern, Verarbeitern, Vermarktungsorganisationen und Konsumenten niederschlägt. Eine erfolgversprechendere Lösung, um die verdeckte Kostenweitergabe an andere Kettenglieder einzuschränken und Anreize für die Verankerung gerechter Maßnahmen in den Preissystemen zu schaffen, besteht in der Organisation eines Dialogs zwischen den Kettenmitgliedern verbunden mit dem Angebot von Transparenz über die tatsächlichen Kosten (Veränderungen).

Die Tierschutzorganisation hat Connecting Agri & Food in den vergangenen Jahren damit beauftragt, die Margenverteilung in der Schweinefleisch- und Eierkette zu untersuchen und herauszufinden, wie man durch eine verbesserte Zusammenarbeit in diesen Ketten einen größeren Mehrwert realisieren kann. Diese kann wiederum für weitere Nachhaltigkeitsmaßnahmen, darunter auch den Tierschutz, verwendet werden und den Viehhaltern ein angemesseneres und stabileres Einkommen ermöglichen. Dabei wurde ein Preisinstrument auf Basis eines Referenzpreises in Verbindung mit einer Anpassung an die zu erwartende Veränderung der Futtermittelpreise entwickelt. Der Auftrag an Connecting Agri & Food sollte die folgenden Fragen klären:

1. Separate Preisgestaltung für Produkte mit dem „Beter Leven“-Gütesiegel
2. Vereinbarungen über schwankende Futtermittelpreise
3. Differenzierung bei der Kompensation von Mehrkosten
4. Zusammenarbeit in Erzeugergemeinschaften in der Tierhaltung

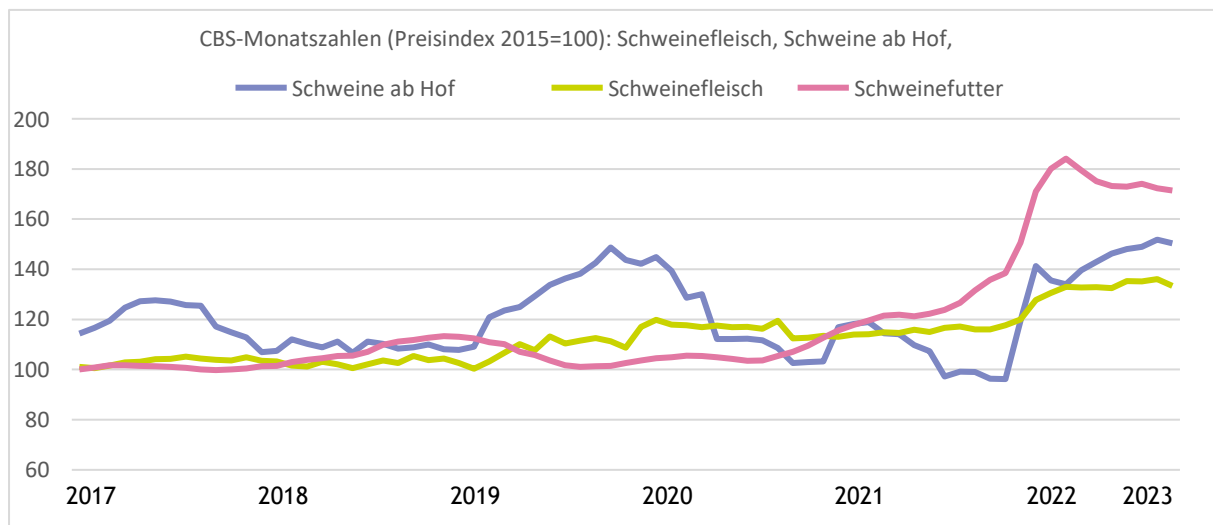
Daneben wurde der Auftrag erteilt, Überlegungen zur Aufnahme von *Fair Trade*-Kriterien in das „Beter Leven“-Gütesiegel zu machen.

In diesem Bericht gehen wir auf die oben genannten Themen ein, wobei wir die Möglichkeiten, Chancen und Risiken berücksichtigen. Ziel ist es, Instrumente zu finden, die einen Beitrag zur Verbesserung der Einkommenssituation der Viehhalter leisten und damit auch mehr Möglichkeiten für Investitionen in weitere Nachhaltigkeit, inklusive der Weiterentwicklung des Tierschutzes, ermöglichen.

3 Schilderung der aktuellen Situation in der Kette

Viele Marktpreise in der Tierhaltung werden wöchentlich veröffentlicht. Wenn die Nachfrage das Angebot übersteigt, erhöhen sich die Preise und umgekehrt. Die nachstehende Abbildung zeigt die Entwicklung der monatlichen Verbraucherpreise für Schweinefleisch, die Preise für Schweine, die der Viehhalter an den Schlachthof liefert, und die Preise für Schweinefuttermittel. Bis zum Jahr 2022 zeigen die Futtermittel- und Schweinefleischpreise im Vergleich zu den Schlachtschweinepreisen ein stabileres Muster. Allerdings zogen die Preise für Schweinefutter, teilweise aufgrund der Ukraine-Krise, extrem schnell und stark an. Inzwischen weisen die Terminmarktpreise für Futtermittelrohstoffe wieder einen Abwärtstrend auf.

Schweinefleischpreise, Schweinepreise ab Hof und Schweinefutterpreise



Die Preise können auch innerhalb eines Monats schwanken. Es geht dabei auch weitgehend um die Mechanismen des Handels, indem erwartete Preisänderungen antizipiert werden. Dies ist ein wichtiger Grund für sogenannte Fehlkosten, also die Kosten, die bei einer optimalen Abstimmung zwischen den Gliedern in der Kette vermeidbar gewesen wären. Bei Preiserhöhungen treffen viele Transporte mit weniger Schweinen im Schlachthof ein als ursprünglich vorgesehen. Dies führt zu einem plötzlichen Anstieg der Unterbeschäftigung an einer anderen Stelle der Kette, sodass Transaktionen annulliert werden müssen. Außerdem fällt weniger Arbeit an, sodass das Personal für halbe oder ganze Tage heim geschickt wird. Diese Situation tritt etwa fünfmal im Jahr ein, behindert die Zusammenarbeit und begrenzt somit auch die Wertschöpfungsmöglichkeiten. Die Kette funktioniert gewissermaßen wie ein schlecht abgestimmter Motor.










Die schwankenden Preise und das unausgewogene Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage erschweren auch die Planung von Nachhaltigkeitsinvestitionen. Schließlich muss man sich dabei mit Risiken auseinandersetzen.

Aus diesem Grund versucht man, möglichst auf Kante zu nähen, wobei Investitionen in Nachhaltigkeit und Tierschutz in Gefahr geraten können.

Die nachstehende Abbildung - basierend auf Zahlen aus dem Jahr 2018 - zeigt von links nach rechts, wie ein Schweineschlachtkörper verschiedene Verarbeitungsstufen durchläuft und letztlich zu Hunderten von Produkten verarbeitet wird. Hierbei gilt, je größer der Anteil des Schlachtkörpers ist, der letztendlich in Geschäften oder außer Haus verkauft wird, desto höher ist der Durchschnittspreis pro kg Schlachtkörper (in Blau hervorgehoben). Da die Kosten für zusätzliche Nachhaltigkeitsleistungen ausschließlich auf die im Geschäft oder außer Haus verkauften Produkte umgelegt werden können,

spielt die Konstruktion der Kette eine wichtige Rolle für die Möglichkeiten, mehr Nachhaltigkeit auf dem Markt zu realisieren. Eine Optimierung dieses komplexen Prozesses gelingt besser in Ketten mit stabilen Lieferverhältnissen. Dann können sogenannte Fehlkosten gesenkt werden, indem die zusätzlichen Kosten gewissermaßen auf einen größeren Anteil der im Einzelhandel und außer Haus verkauften Karkasse verteilt werden. Insgesamt ergibt sich dann ein Mehrwert, weil die Verluste geringer sind. Deshalb lohnt es sich für die Vermarktungsorganisationen schlussendlich, einen etwas höheren Preis ab Hof in stabilen Ketten zu zahlen.

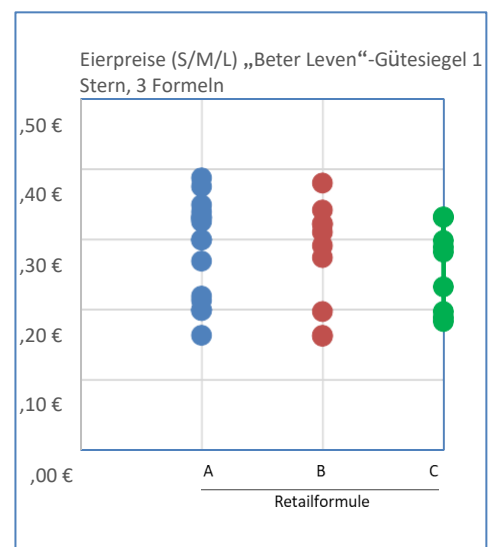
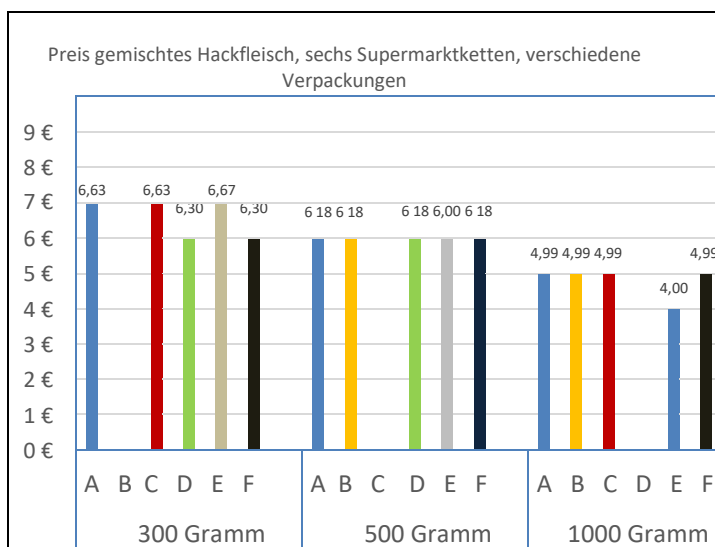
Bestandteile der Schweinefleischkette im Jahr 2018

Schweinezucht	Schlachthof	1. Schnitt	2. Schnitt	Einzelhandel																																																
<p>1.22 €/kg lebend</p> <p>1.51 €/kg geschlacht</p> <p>1 Produkt</p> <p>100%</p> <p> 118 kg</p>	<table border="1"> <tr><td>Schlachtabfälle</td><td>22.5 kg</td><td>€ 0.31</td></tr> <tr><td>Kopf + Pfoten</td><td>6 kg</td><td>€ 0.52</td></tr> <tr><td>Trocknungsverlust</td><td>1.4 kg</td><td>€ -</td></tr> </table> <p>1.71 €/kg</p> <p> 1 Produkt</p> <p>75%</p> <p> 88.1 kg</p>	Schlachtabfälle	22.5 kg	€ 0.31	Kopf + Pfoten	6 kg	€ 0.52	Trocknungsverlust	1.4 kg	€ -	<table border="1"> <tr><td>Schlachtabfälle</td><td>22.5 kg</td><td>€ 0.31</td></tr> <tr><td>Kopf + Pfoten</td><td>6 kg</td><td>€ 0.52</td></tr> <tr><td>Trocknungsverlust</td><td>1.4 kg</td><td>€ -</td></tr> <tr><td>Schleifen, Schwarten, K</td><td>6.10 kg</td><td>€ -</td></tr> </table> <p>3.03 €/kg</p> <p> 10 Produkte</p> <p>64%</p> <p> 75.7 kg</p>	Schlachtabfälle	22.5 kg	€ 0.31	Kopf + Pfoten	6 kg	€ 0.52	Trocknungsverlust	1.4 kg	€ -	Schleifen, Schwarten, K	6.10 kg	€ -	<table border="1"> <tr><td>Schlachtabfälle</td><td>22.50 kg</td><td>€ 0.31</td></tr> <tr><td>Kopf + Pfoten</td><td>6.00 kg</td><td>€ 0.52</td></tr> <tr><td>Trocknungsverlust</td><td>1.40 kg</td><td>€ -</td></tr> <tr><td>Feuchtigkeit, mahlen, Knoche</td><td>19 kg</td><td>€ 0.20</td></tr> </table> <p>7.44 €/kg</p> <p> 23 Produkte</p> <p>59%</p> <p> 69.1 kg</p>	Schlachtabfälle	22.50 kg	€ 0.31	Kopf + Pfoten	6.00 kg	€ 0.52	Trocknungsverlust	1.40 kg	€ -	Feuchtigkeit, mahlen, Knoche	19 kg	€ 0.20	<table border="1"> <tr><td>Schlachtabfälle</td><td>22.50 kg</td><td>€ 0.31</td></tr> <tr><td>Kopf + Pfoten</td><td>6.00 kg</td><td>€ 0.52</td></tr> <tr><td>Trocknungsverlust</td><td>1.40 kg</td><td>€ -</td></tr> <tr><td>Feuchtigkeit, mahlen, Knoche</td><td>19.00 kg</td><td>€ 0.20</td></tr> <tr><td>Verlust 6,5%</td><td>4.50 kg</td><td>€ -</td></tr> </table> <p>10.18 €/kg</p> <p> >700 Produkte</p> <p>55%</p> <p> 64.6 kg</p>	Schlachtabfälle	22.50 kg	€ 0.31	Kopf + Pfoten	6.00 kg	€ 0.52	Trocknungsverlust	1.40 kg	€ -	Feuchtigkeit, mahlen, Knoche	19.00 kg	€ 0.20	Verlust 6,5%	4.50 kg	€ -
Schlachtabfälle	22.5 kg	€ 0.31																																																		
Kopf + Pfoten	6 kg	€ 0.52																																																		
Trocknungsverlust	1.4 kg	€ -																																																		
Schlachtabfälle	22.5 kg	€ 0.31																																																		
Kopf + Pfoten	6 kg	€ 0.52																																																		
Trocknungsverlust	1.4 kg	€ -																																																		
Schleifen, Schwarten, K	6.10 kg	€ -																																																		
Schlachtabfälle	22.50 kg	€ 0.31																																																		
Kopf + Pfoten	6.00 kg	€ 0.52																																																		
Trocknungsverlust	1.40 kg	€ -																																																		
Feuchtigkeit, mahlen, Knoche	19 kg	€ 0.20																																																		
Schlachtabfälle	22.50 kg	€ 0.31																																																		
Kopf + Pfoten	6.00 kg	€ 0.52																																																		
Trocknungsverlust	1.40 kg	€ -																																																		
Feuchtigkeit, mahlen, Knoche	19.00 kg	€ 0.20																																																		
Verlust 6,5%	4.50 kg	€ -																																																		
Gesamtdurchschnitt 1.22 €/kg	Gesamtdurchschnitt 1.36 €/kg	Gesamtdurchschnitt 2.03 €/kg	Gesamtdurchschnitt 4.47 €/kg	Gesamtdurchschnitt 5.69 €/kg																																																

4 Wirtschaftliche Instrumente

In mehreren Sektoren wird inzwischen über andere und stabilere Preissysteme mit Ausgleichszahlungen gesprochen, wobei der individuelle Viehhalter ein angemessenes Einkommen erreichen kann. Es handelt sich dabei um vertikale Absprachen zwischen den Kettenparteien und nicht um horizontale Absprachen über Preise ab Hof.

Die meisten Verbraucher wissen gar nicht, was die Landwirte für ihre Produkte erhalten. Sie haben oft auch nur geringe Kenntnisse über das absolute Preisniveau der meisten Produkte in den Geschäften, mit Ausnahme von beispielsweise Brot und einem Liter Milch. Für die Verbraucher ist übrigens nicht nur der Preis im Laden entscheidend, sondern auch Faktoren wie Bequemlichkeit und Geschmack. Dabei ist die Gruppe der Konsumenten, für die das Tierwohl wichtig ist, in den vergangenen Jahren gewachsen.



In den obigen Grafiken sind für Mitte September 2021 links die Preise für gemischtes Hackfleisch aus sechs Supermärkte dargestellt, die Preise der verschiedenen Verpackungen (nach Gewicht) umgerechnet in Kilopreise. Es wird verdeutlicht, wie nahe die Preise beieinander liegen. Die Supermarktketten achten gegenseitig auf die Preisentwicklung und versuchen, im Kampf um Marktanteile nicht auszuscheren. Im Laufe der Wochen schwanken die Preise der einzelnen Produkte durchaus. Dies bringt erhebliche Transaktionskosten³ mit sich und schränkt auch die Möglichkeiten ein, einen Mehrwert zu schaffen und die Fehlkosten zu senken. Dies erfordert stabilere vertikale Beziehungen in der Kette, da nur so die notwendigen langfristigen Vereinbarungen getroffen werden können. Dass man nicht ausscheren möchte, wird auch durch die Preise im Februar 2023 deutlich. Diese sind bei allen vier Formaten mit einem Preis von 6,18 € im September 2021 für eine 500-Gramm-Packung Hackfleisch auf 7,98 € angestiegen. In der Grafik oben rechts sind die Preise für 1-Sterne-Eier mit dem „Beter Leven“-Gütesiegel für drei Supermarktketten dargestellt. Die großen Unterschiede zwischen den verschiedenen Eierpreisen sind eindeutig. Die meisten Verbraucher wissen ungefähr, was Eier kosten. Wenn die Eier sich jedoch in einem höheren Segment befinden, z. B. Freilandhaltung oder Bio, werden die Konsumenten schnell unsicher und wissen nicht mehr weiter. Es gibt also durchaus Möglichkeiten, mit dem Verkaufspreis zu variieren, wenn auch innerhalb von Grenzen. Wenn das Produkt einzigartig und markant ist, sind die Kunden natürlich eher bereit,

³ Beim Kauf eines Produkts umfassen die Kosten neben dem Preis des Produkts auch Transaktionskosten wie Verhandlungskosten, Vertragskosten und Konformitätskosten.

für das Produkt mehr zu bezahlen. Dann ist der Preis auch von geringerer Bedeutung, insbesondere für die Verbrauchergruppe, die hierfür über Geld verfügt.

4.1 Preisgestaltungssystem für Mehrwertprodukte

In den niederländischen Supermärkten hat sich der Marktanteil von Schweinefleisch, Eiern und ab 2023 auch Hähnchen mit dem „Beter Leven“-Gütesiegel so weit entwickelt, dass zunehmend separate Preissysteme für die Produkte mit dem „Beter Leven“-Gütesiegel und andere Konzepte entstehen. Diese Preissysteme werden innerhalb der Schweine-, Geflügel- und Eierketten von den Kettenpartnern (Landwirte, Verarbeiter und Vermarkter) zusammen mit unabhängigen Parteien wie Buchhaltern, Connecting Agri & Food, DLV Advies und Wageningen University & Research ausgearbeitet.



In diesen Preissystemen können zusätzliche Kosten und Werte, die sich aus der Produktion nach dem „Beter Leven“-Gütesiegel ergeben, in einen Zuschlag für den Viehhalter mit einbezogen werden. Von entscheidender Bedeutung ist, dass das Preissystem den Anreiz zur Weitergabe von Kosten an die anderen Glieder der Kette einschränkt.

Abwälzungsmechanismen, bei denen die Kosten für ein nicht vereinbartes und kaum kontrollierbares Verhalten auf andere Glieder der Kette abgewälzt („abgeladen“) werden, kommen hauptsächlich dann vor, wenn asymmetrische Informationen vorliegen: eine Partei verfügt über mehr Informationen als die andere. Möglicher zusätzlicher Investitionsspielraum sollte für die richtigen Maßnahmen genutzt werden. Erst dann sprechen wir von einer vielversprechenden Lösungsrichtung. Dies ist durch eine stärkere Zusammenarbeit in der Kette möglich, bei der die Mehrkosten tatsächlich bezahlt werden. Da wir diese Kosten ins Preissystem einbeziehen, und man gemeinsam beschließt, dass dies im Modell aufgenommen wird, sorgt das Preissystem dafür, dass perverse Anreize eingeschränkt werden. Darüber hinaus kann eine stabile Preisnotierung in gewissem Maße von übermäßigen Schwankungen auf dem Weltmarkt abgekoppelt werden, indem beispielsweise eine Notierung für einen längeren Zeitraum erfolgt. Wenn sich dieser Trend fortsetzt, lassen sich auf den Agrarmärkten durch diese Preissysteme außergesetzliche Investitionen in die Nachhaltigkeit besser realisieren. Das kommt den Interessen der Landwirte in Bezug auf Konzepte und das „Beter Leven“-Gütesiegel entgegen.

4.1.1 Stabiles Preissystem

Es wird von einem langfristigen Referenzwert ausgegangen und nicht von den realen oder erwarteten Selbstkostenpreisen der individuellen Teilnehmer im Kettenkonzept. Im Rahmen der strategischen Zusammenarbeit in einer Kette bietet das Modell die Möglichkeit, besondere Prozessmerkmale in den Preis einzubeziehen, z. B. mehr Platz pro Tier oder die Verwendung langsamer wachsender Rassen. Die Teilnehmer zeichnen sich dadurch aus, dass sie sich nicht einseitig auf die Reduzierung der Herstellungskosten konzentrieren. Ausgangspunkt ist die Versorgung der Tiere, die nicht „auf Kante genäht“ ist. Ein Viehhalter, der beispielsweise zwischen den Durchgängen einige Tage mehr Zeit haben möchte, um besser zu desinfizieren, oder der auch einmal einige Tiere weniger einsetzen möchte, erhält tatsächlich den Spielraum dafür, wenn dies im Preissystem und damit auch im Einkommen des Viehhalters enthalten ist. Bei der Entwicklung von Preissystemen ist es von wesentlicher Bedeutung, dass ein solcher Referenzpreis für die Marktparteien als Referenzwert herangezogen wird. Für jeden Posten, der im Referenzwert enthalten ist, wird die Datenquelle bestimmt: für die Niederlande sind das KWIN, Agrimatie, Kengetallenspiegel, Matif Paris, Bouwkostenindex usw. Ein geeigneter Referenzwert ergibt sich nur

dann, wenn die verschiedenen Kostenpositionen tatsächlich die Praxis exakt widerspiegeln und die Produktionsbedingungen und die damit einhergehenden Arbeitsvorgänge (inklusive Arbeitsaufwand) genau darstellen. Es wird ebenfalls bestimmt, wie das unternehmerische Risiko quantifiziert wird (z. B. Versicherungsprämien als Grundlage für die Entschädigung von Risiken der sogenannten Stallhaltungspflicht in Geflügelbetrieben). Diese Schritte sind entscheidend, um Vertrauen in dieses Instrument aufzubauen. Das Instrument benötigt eine Gestalt, damit es als Referenz verwendet werden kann. Der Referenzpreis gilt für eine durchschnittliche Qualität in allen Betrieben. Dies wird es einzelnen Unternehmen mit besserer Qualität ermöglichen, einen höheren Preis als den Referenzpreis zu erhalten, wobei die Bedeutung des Unternehmergeistes gewahrt bleibt. Dies ist wichtig für die Unterstützung der Viehhalter. Der Zeitpunkt des Ein- und Ausstiegs spielt dabei in der Praxis eine wichtige Rolle. Zusätzliche „Werte“, die hinzugefügt werden, wie z. B. zusätzliche Tierpflege, sind im Preis mit einem „zusätzlichen Wert(e)-Zuschlag“ enthalten. Es kann jährlich festgestellt werden, ob zusätzliche Werte zu den Produktionsbedingungen vereinbart werden, die dann in den „zusätzlichen Wert(e)-Zuschlag“ einbezogen werden. Es kann jährlich festgestellt werden, ob zusätzliche Anforderungen zu den Produktionsbedingungen vereinbart werden, die dann verrechnet werden. Die Kettenpartner sollen gemeinsam festlegen, wer an der Festlegung der Komponenten beteiligt ist.

Vorteile eines stabilen Preissystems

- Sicherheit für Landwirte und Banken sowie Transparenz gegenüber Einzelhändlern und dem Foodservice
- Der Erzeuger erhält unabhängig vom freien Markt einen festen, im Voraus festgelegten Ertragspreis.
- Die Fachkompetenz des Viehhalters bestimmt den Ertrag.
- Banken erhalten bei Finanzierungsanträgen mehr Sicherheit. Die Bereitschaft der Banken zur Finanzierung nimmt zu.
- Es besteht Interesse bei den Einzelhändlern und dem Foodservice. Häufig finden sie das derzeitige System nicht ausreichend transparent, was zu Zurückhaltung bei langfristigen Vereinbarungen führt. Ein transparentes Festpreissystem beseitigt diese Unsicherheit.
- Die Möglichkeiten einer strategischen Zusammenarbeit nehmen zu, sodass auch die Vorteile der Angleichung zum Tragen kommen.
- Es entsteht ein finanzieller Spielraum für zusätzliche Investitionen in die Bedürfnisse des Einzelhandels, des Foodservices und der Gesellschaft.

Nachteile eines stabilen Preissystems

- Manche Viehhalter möchten sich nicht verpflichten, da sie Einkommensverluste im Falle hoher Preise auf dem freien Markt befürchten. Dabei akzeptiert man auch Tiefstände des Marktes.
- Da diese Systeme noch neu sind, ist noch nicht alles ausgereift. Es muss daher festgelegt werden, unter welchen Umständen das System zwischenzeitlich angepasst werden soll.
- Es kann Parteien in der Kette geben, die kein Interesse an mehr Transparenz in der Kette haben und davon profitieren, wenn eine Informationsasymmetrie zwischen den Kettenparteien bestehen bleibt.

4.1.2 Wirtschaftliche Sensitivitätsanalyse

Wenn es um Begriffe wie „fairer Preis“ geht, sollte man sich darüber im Klaren sein, was damit gemeint ist. Wir können uns allen vor Augen führen, was diese Begriffe genau bedeuten, aber wenn man sie in den niederländischen Viehhaltungsketten anwenden will, müssen diese Begriffe mit Inhalt gefüllt werden. Einer der Werte kann darin bestehen, dass der Viehhalter ein „angemessenes Einkommen“ erzielen kann, sodass das Risiko von Abwälzungsmechanismen reduziert wird. Wir sprechen dann von einem Einkommen, das mit einem nicht in der Landwirtschaft erzielten Einkommen zu vergleichen ist. Dies bezeichnet man auch als Einkommensparität. Ein „angemessenes“ Einkommen wäre wohl als Begriff treffender als ein fairer Preis, denn ein fairer Preis lässt sich unserer Meinung nach nicht eindeutig definieren und anwenden.

Die Ab-Hof-Preise, das Einkommen der Viehhalter und der finanzielle Spielraum für Investitionen in die Nachhaltigkeit hängen miteinander zusammen. Das durchschnittliche Jahreseinkommen von Schweinehaltern im Zeitraum 2001 - 2021 lag bei fast 60.000 €, von Masthähnchenbetrieben bei fast 70.000 € und von Legehennenhaltern bei mehr als 60.000 €. Damit der Schritt auf 100.000 € vor Arbeitsaufwand und unternehmerischem Risiko gelingt, müssten die Ertragspreise um 3 bis 5 % zunehmen. Um einen Betrag von 80.000 € zu erreichen, müssten die Ertragspreise um 1 bis 3 % ansteigen. Ein Anstieg des Ertragspreises ab Hof um 4 % entspricht einem um 0,061 € höheren Ertragspreis pro kg Schweinefleisch, einem um 0,038 € höheren Ertragspreis pro kg Geflügelfleisch und einem um 0,274 € höheren Ertragspreis pro 100 Eier aus der Freilandhaltung (weiß). Ein um 35.000 € höheres Einkommen entspricht dann einem zusätzlichen Investitionsspielraum von rund 250.000 € (bei Abschreibung innerhalb von 10 Jahren).

Erhöhung der Ertragspreise entsprechend 250.000 € zusätzlichem Investitionsspielraum

Ertragspreise	pro kg Geflügelfleisch	100 Freiland Eier (weiß)	pro kg Schweinefleisch
Ertragspreis 4 % höher	0,038 €	0,274 €	0,061 €

4.1.3 Separate Notierung?

In der Tierhaltung wurden mittlerweile die ersten stabilen Preissysteme innerhalb von Kettenkonzepten geschaffen. Ihre Bestandteile werden oben beschrieben und basieren auf öffentlich zugänglichen Daten, die jährlich aktualisiert werden. Da jedoch jedes Kettenkonzept anders umgesetzt wird, ist es nicht sinnvoll, eine separate, allgemein gültige stabile Preisnotierung zu entwickeln. Erstens, weil jedes Kettenkonzept unterschiedliche Anforderungen an die Produktionsbedingungen stellt, wodurch die Notierungen jedes Mal variieren. Zweitens muss in den einzelnen Kettenkonzepten konkretisiert werden, unter welchen sich ändernden Bedingungen das System angepasst oder in Teilen außer Betrieb genommen werden muss.

4.2 Korrektur schwankender Futtermittelpreise

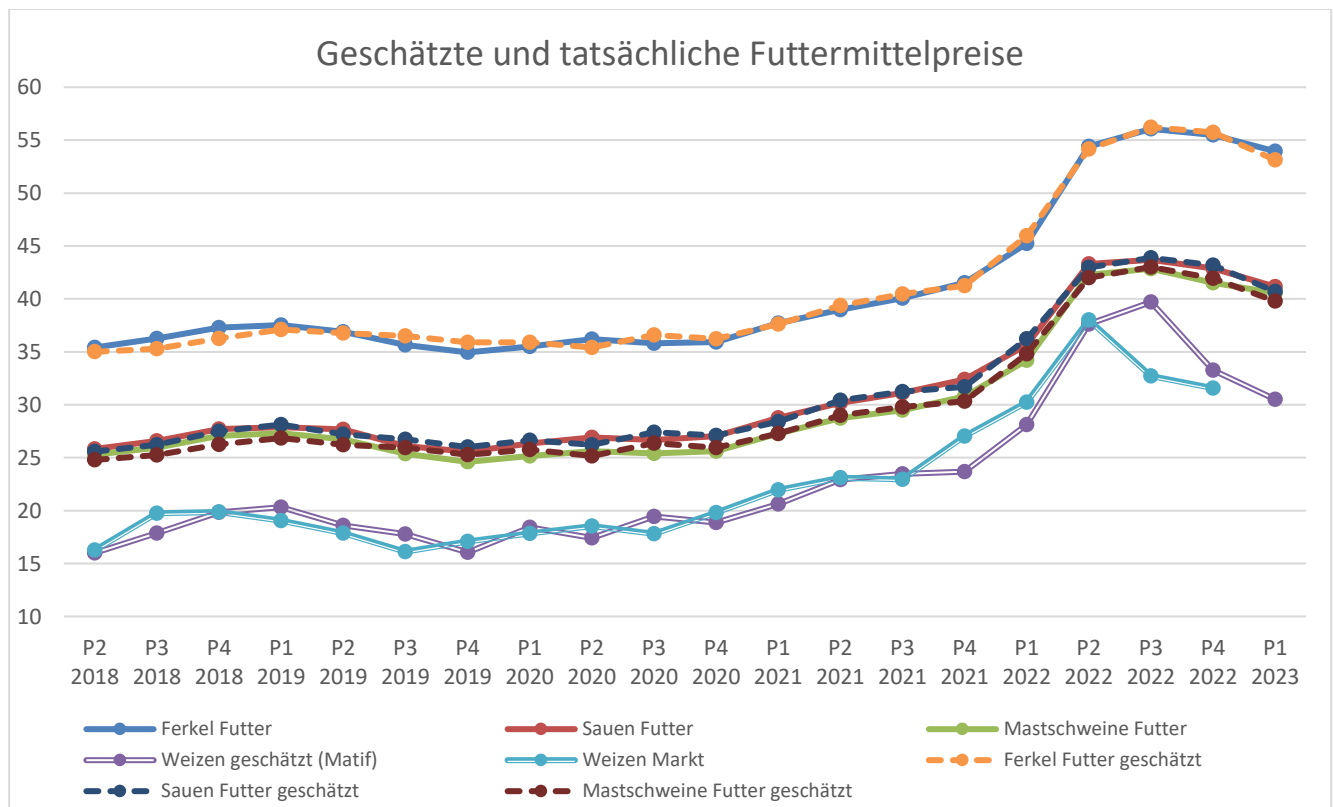
Da die Futtermittelkosten einen großen Teil der Produktionskosten beanspruchen, ist es wünschenswert, dass Geflügel- und Schweinehalter, auch in stabilen Ketten, die größten Schwankungen der Futtermittelpreise auf dem Weltmarkt ermitteln und damit kompensieren. Dazu müssen Vereinbarungen in der Kette getroffen werden, um die zu erwartenden Futtermittelpreise für einen längeren Zeitraum (z. B. ein Quartal) auf Basis einer maßgeblichen Marktnotierung festzulegen.

Um sich auf eine Entschädigung für die Kosten von Futtermitteln einigen zu können, sollte ein transparentes Berechnungsmodell festgelegt werden, das auf öffentlich zugänglichen Daten beruht, namentlich die Matif-Notierung und die tatsächlichen offiziellen Preise für Futtermittel. Dieses Modell sollte die Preise für Futtermittel für Ferkel, Sauen, Mastschweine, Legehennen und Masthähnchen umfassen. Connecting Agri & Food hat eine Struktur für ein Berechnungsmodell entwickelt. Damit werden die Futtermittelpreise für den kommenden Zeitraum einheitlich festgelegt. Dieses Modell legt fest,

- auf welche bevorstehenden Zeiträume sich der Preis beziehen wird
- an welchen Terminen im Jahr die Preise veröffentlicht werden,
- welcher Terminmarkt als Referenz verwendet wird,
- welche Rohstoffe für Futtermittel aufgenommen werden,
- wie die Aktualisierung der Modellparameter am besten durchgeführt werden kann.

Der erwartete Futtermittelpreis für die kommenden Monate wird viermal jährlich auf Basis einer

Analyse der bisherigen Marktentwicklungen sowie der erwarteten Entwicklung des Rohstoffmarktes ermittelt. Auf dieser Basis kommen wir auf die zu erwartenden Futtermittelpreise für Schweine, Masthähnchen und Legehennen. Auf dem Terminmarkt sind die letzten Handelstage für den Preis von *settlement prices* (Abrechnungspreisen) zwischen dem 9. und 13. der Monate März, Mai, September und Dezember. Somit wird der Preis für Futtermittel für Ferkel, Sauen, Mastschweine, Legehennen und Masthähnchen unmittelbar nach Ablauf dieser Abschlusstage bestimmt. Die Preise beziehen sich auf vier Zeiträume in einem Kalenderjahr mit drei, zwei, vier und drei Monaten im Voraus. Die von Connecting Agri & Food erstellte Futtermittelpreisprognose dient der Bestimmung der Entschädigung für die in stabilen Preissystemen anfallenden Futtermittelkosten und wurde sowohl für Schweinefleisch als auch für Hühner und Eier erstellt. Kettenpartner verwenden dieses Modell, weil es ein transparentes Berechnungsmodell ist, das öffentlich verfügbare Daten verwendet. Die geschätzten Preise werden für Schweine- und Geflügelfutter auf Basis einer Regressionsformel berechnet, die für die Korrelation zwischen dem erwarteten Preis für Weizen auf dem Terminmarkt und dem tatsächlichen Preis für Futtermittel www.agrimatie.nl über einen Zeitraum von mehreren Jahren ermittelt wurde. Der Grad der Kohärenz oder die erläuterte Abweichung zwischen dem geschätzten und dem tatsächlichen Preis wird im sogenannten R-Quadrat ausgedrückt. In den vergangenen fünf Jahren entspricht diese Zahl 99 % für Schweine- und Geflügelfutter. Dieser Grad an Kohärenz gilt so lange, bis keine Marktstörungen mehr auftreten.⁴ Außerdem werden rasche und jüngste Rückgänge oder Erhöhungen natürlich zwangsläufig zu einer gewissen Verzögerung (bis zu maximal 2 bis 4 Monaten) bei der Anpassung des prognostizierten Preises führen. Diese Verzögerung ist jedoch per definitionem geringer als bei einem jährlichen Referenzpreis. Es ist darauf hinzuweisen, dass dem Viehhalter kein finanzieller Nettovorteil im Zusammenhang mit der Anpassung des Futtermittelpreises gegenüber einem jährlichen Referenzpreis entsteht. Mit der Anpassung der Futtermittelpreise sollen lediglich die Auswirkungen fluktuierender Futtermittelpreise auf den *Cashflow* abgemildert werden. Die Viehhalter können diese Informationen ab dem 13. Tag des Monats, der der Prognose für den kommenden Zeitraum vorausgeht, auch für das Risikomanagement und Preisvereinbarungen beim Futtermittelleinkauf nutzen.



4.3 Differenzierungszuschlag bei Mehrkosten für betriebliche Anpassungen

Die Margen in der Tierhaltung sind oft gering. Der Marktanteil von Schweinefleisch, Eiern und ab 2023 Hähnchen mit dem „Beter Leven“-Gütesiegel in den niederländischen Supermärkten nimmt dennoch zu. Und im Foodservice besteht noch ein weitgehend unausgeschöpftes Wachstumspotenzial. Die Teilnehmer an Nachhaltigkeitssiegeln erhalten mittlerweile innerhalb derselben Ketten oft dieselbe Vergütung

⁴ In der Grafik für den dritten Zeitabschnitt (Juni-September) im Jahr 2022 wird deutlich, dass der Terminmarkt den Preis für Weizen überschätzt hat. Die durch die ukrainische Krise ausgelöste Marktsituation normalisierte sich am Ende des zweiten Zeitraums (Mai-Juni) früher als erwartet. Anschließend erreichten der erwartete Preis und der tatsächliche Preis wieder ein ausgewogenes Verhältnis.

und/oder denselben Preis für die zusätzlichen Anstrengungen, die mit dem Gütesiegel verbunden sind. Die Investitionen in Unternehmensanpassungen sind jedoch von Unternehmen zu Unternehmen sehr unterschiedlich, sodass eine durchschnittliche Vergütung oft nicht angemessen ist. So hat jedes Unternehmen einen anderen Investitionsrhythmus. Sprechen wir dann über neu anfallende Investitionen in zusätzliche Tierschutzmaßnahmen wie beispielsweise Freilauf-Abferkelbuchten in der Schweinehaltung und einen überdachten Auslauf in der Geflügelhaltung werden nicht alle Betriebe dies gleichzeitig in Angriff nehmen. Es kann auch Unterschiede bei der Laufzeit von Abnahmeverträgen geben, sodass Betriebe kürzer oder länger an einen bestimmten Zuschlag oder Preis gebunden sind. Daher ist es wünschenswert, das Preissystem zu differenzieren.

Wenn Investitionen in betriebliche Anpassungen in der Viehhaltung vorgenommen werden sollen, ist es wichtig, dass die Kettenpartner eine differenzierte Entschädigung für die Mehrkosten in Betracht ziehen. Die Entschädigung für Mehrkosten bei Anpassungen im Unternehmen kann entsprechend dem unterschiedlichen Investitionsrhythmus zeitlich gestaffelt werden, wobei auch die Vorlaufzeit des Genehmigungsprozesses eine Rolle spielt. Der Unterschied, ob es sich um einen Neubau oder eine Renovierung von Gebäuden handelt, kann ebenso ein Kriterium für die Unterscheidung der Entschädigungshöhe sein wie der Unterschied in der Laufzeit des Abnahmevertrags. Mit anderen Worten: Es ist wichtig, dass die Kettenpartner eine Differenzierung der Kompensation für zusätzliche Kosten in Betracht ziehen, wenn:

- (1) der Investitionsrhythmus und die Vorlaufzeit des Genehmigungsverfahrens unterschiedlich sind
- (2) es sich um einen Neubau oder eine Renovierung handelt sowie
- (3) um die Laufzeit des Abnahmevertrags.

Dank einer differenzierten Erstattung der Mehrkosten können diese Fragen besser angegangen werden. Bei wirksamen Entschädigungen sollten die Viehhalter dazu angeregt werden, Investitionen vorzuziehen und nicht bis zum Ende der Frist zu warten, in der bestimmte Kriterien erfüllt werden müssen.

Um Einblicke in die verschiedenen Möglichkeiten der Differenzierung von Mehrkosten zu bekommen, werden Entscheidungen vorab getroffen, um möglichst viel Klarheit zu schaffen. Aus diesem Grund wurde sowohl für die Schweine- als auch für die Geflügelhaltung ein Beispiel herangezogen, um das System der Differenzierung zu verdeutlichen. Es wird aufgezeigt, welche Anreize die Viehhalter zum Handeln motivieren. Auch die Höhe und die Laufzeit des finanziellen Anreizes werden erörtert. Wenn eines der Kriterien zu einer rechtlichen Verpflichtung werden sollte, dann wird der Zuschlag zu diesem Zeitpunkt Teil des Selbstkostenpreises im Preisbildungsprozess.

In überdachte Ausläufe für Masthähnchen investieren: In Bezug auf die Laufzeit eines Abnahmevertrags im Verhältnis zu den Amortisationszeiten getätigter Investitionen ist ein überdachter Auslauf in der Masthähnchenhaltung ein gutes Beispiel. Auch dort können nicht alle Masthähnchenhalter zur gleichen Zeit auf dieses System umsteigen, auch wegen der großen Unterschiede in der Vorlaufzeit des Genehmigungsverfahrens, was eine zeitliche Differenzierung für unterschiedliche Investitionsrhythmen erfordert. Außerdem ist die unterschiedliche Laufzeit der Abnahmevereinbarung bei der Festlegung der Vergütung für zusätzliche Kosten zu beachten, da die Unternehmen für einen längeren oder kürzeren Zeitraum einen bestimmten Aufschlag oder Preis erhalten, um die Investitionen (zu) amortisieren (zu können). Diesen Zuschlag erhalten sie erst ab dem Zeitpunkt, an dem der Bau des Auslaufs tatsächlich abgeschlossen ist.

Einführung der Freilauf-Abferkelbuchten: Ein Beispiel, bei dem der Investitionsrhythmus eines Unternehmens und der Neubau oder die Renovierung einen großen Einfluss haben, ist die Einführung der Freilauf-Abferkelbuchten. Wenn Schweinehalter zum Beispiel gesetzlich dazu verpflichtet sind, bis 2036 auf Freilauf-Abferkelbuchten umzustellen, wird dies mit dem Investitionsrhythmus des eigenen Betriebs übereinstimmen müssen. Im Jahr 2021 wurde untersucht, welche betriebswirtschaftlichen Auswirkungen eine solche Umstellung in der Schweinehaltung mit sich bringt. Eine der dabei untersuchten Maßnahmen war die Investition in Freilauf-Abferkelbuchten. Es handelt sich hierbei um eine gravierende Änderung, die sich auf den Selbstkostenpreis des Ferkels niederschlägt. Bei Freilauf-Abferkelbuchten wird zwischen der Umsetzung in einem bestehenden Stall und einem Neubau unterschieden. Bei der Umsetzung von Freilauf-Abferkelbuchten in vorhandenen Ställen (innerhalb der bestehenden Wände) impliziert dies eine Abnahme der Anzahl an Sauen. Die Haltung von weniger Tieren und die Renovierung der Ställe implizieren, dass die zusätzlichen Kosten - je nach den Bedingungen des Betriebs - bis zu 0,09 € pro kg Schweinefleisch betragen können (nicht eingerechnet die Unterbesetzung in der Schweinemast in einem geschlossenen Betrieb). Die Mehrkosten bei Neubauten liegen - je nach Fläche der Freilauf-Abferkelbuchten - um die 0,03 € pro kg Schweinefleisch. Mit differenzierten Vergütungen werden die Viehhalter dazu ermuntert, Investitionen vorzuverlegen.

5 Zusammenarbeit in der Schweine- und Geflügelkette

5.1 Kontext

Durch die Förderung der Zusammenarbeit von Viehhaltern, die in derselben Kette tätig sind, können diese Viehhalter zu Gesprächspartnern von Schlachthöfen und Eierverpackungsstationen sowie von Endverbrauchern in der Kette (Supermärkte, Metzgereien, Catering und Foodservice) werden. Dadurch kann eine bessere strategische Zusammenarbeit in den Erzeugungs-, Verarbeitungs- und Vermarktungsketten von Schweine- und Geflügelfleisch sowie Eiern verwirklicht werden. Zu den Vorteilen zählen eine bessere Abstimmung von Angebot und Nachfrage, Absprachen über Kosten und Erträge sowie Absprachen über weitere Nachhaltigkeit in der Viehhaltung, inklusive einer weiteren Verbesserung des Tierschutzes.

Es existieren zahlreiche Gruppen von Viehhaltern, die in vielen Bereichen miteinander zusammenarbeiten: vom Einkauf von Rohstoffen/Materialien bis hin zu Verhandlungen mit Verarbeitern. Sie sind aber manchmal auch lediglich Gesprächspartner für die Verarbeitung und Vermarktung. Diese Gruppen von Erzeugern haben das Ziel, ihre Position in der Lebensmittelkette zu festigen.

Zusammenarbeitende Unternehmer genießen Vorteile wie eine marktorientiertere Produktion, bessere Kontakte zu Abnehmern und eine bessere Verhandlungsposition. Im Hinblick auf das Zustandekommen einer gegenseitigen Zusammenarbeit zwischen Viehhaltern in derselben Kette konzentrieren wir uns in diesem Projekt nur auf die so genannte horizontale Zusammenarbeit innerhalb einer stabilen vertikalen Kette mit Vereinbarungen zu den Produktionsbedingungen in den landwirtschaftlichen Betrieben. Zu den Zielen gehören eine bessere Abstimmung von Angebot und Nachfrage, Absprachen über Kosten und Erträge sowie Vereinbarungen über die weitere Nachhaltigkeit in der Viehhaltung, inklusive einer weiteren Verbesserung des Tierschutzes.

Die Zusammenarbeit in Gruppen für ein bestimmtes Ziel kann in Form einer Kooperative geschehen, die primär das gemeinsame Wirtschaften im ökonomischen Sinne anstrebt. Möglich ist auch eine Vereinigung zur besseren Abstimmung in der Kette oder die Gründung einer Erzeugerorganisation. Um solchen Unternehmensverbänden einen offiziellen Status zu verleihen und die Anerkennung als Erzeugerorganisation zu erhalten, gibt es nationale Vorschriften. Die EU-Verordnung (Nr. 1308/2013) erlaubt die Gründung und Anerkennung von Unternehmensverbänden im Agrarsektor. Das Ministerium für Landwirtschaft, Natur und Lebensmittelqualität regelt die Anerkennung von Erzeugerorganisationen (EO). Eine Erzeugerorganisation (EO) im Rahmen der Grundregelung des Ministeriums für Landwirtschaft, Natur und Lebensmittelqualität ist ein Unternehmensverband von Primärerzeugern im Agrarsektor mit dem Ziel, die Position dieser Erzeuger in der Lebensmittelkette zu festigen. Lediglich Erzeuger von landwirtschaftlichen Primärerzeugnissen können eine EO gründen. Durch die Gründung einer EO kann man besser auf den Markt reagieren, indem das Angebot an Produkten gebündelt wird. Indem der Vertrieb, die Planung und die Abstimmung der Produktion auf die Nachfrage gemeinschaftlich verbessert werden, ist eine weitere Optimierung möglich. Die hierdurch gesenkten Kosten und/oder die erhöhten Einnahmen ermöglichen mehr finanzielle Möglichkeiten, um u. a. in die Nachhaltigkeit zu investieren.

In Artikel 39 der EU-Verordnung wurden fünf Ziele für die Agrarpolitik festgelegt:

1. Steigerung der Produktivität der Landwirtschaft durch Förderung des technischen Fortschritts
2. Gewährleistung eines angemessenen Lebensstandards für die landwirtschaftliche Bevölkerung
3. Stabilisierung der Märkte
4. Sicherstellung der Versorgung
5. Gewährleistung angemessener Preise für die Verbraucher.

Bei einer Zusammenarbeit in der Landwirtschaft wird vorausgesetzt, dass die getroffenen Vereinbarungen die oben genannten fünf agrarpolitischen Ziele erfüllen bzw. nicht gefährden. Über die gemeinsame Planung der Produktion, den gemeinsamen Verkauf der Produktion auf dem Markt und/oder die Nutzung gemeinsamer Einrichtungen dürfen Vereinbarungen getroffen werden. Anschließend kann der Verkaufspreis durch Angebot und Nachfrage festgelegt werden, und es kommt nicht zu einem Konkurrenzausschluss.

Seit Dezember 2021 ist eine Änderung der Verordnung über die gemeinsame Marktorganisation (GMO) der EU in Kraft. Diese sind in Artikel 210a enthalten. Diese sieht vor, dass Vereinbarungen über eine über den Mindeststandard hinausgehende Nachhaltigkeit, inklusive Tierschutz, getroffen werden können. Außerdem sind sie freigestellt, sofern der Wettbewerb für die Erreichung des höheren Standards „unerlässlich“ ist. Die getroffenen Vereinbarungen sollen zu Verbesserungen in den Bereichen Umwelt, Pestizide und Resistenz gegen antimikrobielle Mittel sowie Tierschutz und Tiergesundheit beitragen.

5.2 Zusammenarbeit in Gruppen

Schweine- oder Geflügelhalter, die sich mit der Zielsetzung organisieren, ihre Position in der Lebensmittelkette zu festigen, entwickeln eine einheitliche Vision und werden für die Marktparteien sichtbar. Neben der vertikalen Kette (vom Erzeuger über die Verarbeitung bis hin zum Einzelhandel und Foodservice) entsteht eine direkte Linie zwischen dem Erzeuger und dem Einzelhandel/Foodservice, wobei Informationen auch direkt vom Erzeuger an den Einzelhändler übermittelt werden. Dabei produzieren Schweine-, Masthähnchen- und Legehennenhalter gemäß gemeinsam formulierten Absprachen, um Angebot und Nachfrage, Kosten und Erträge sowie weitere Nachhaltigkeit, einschließlich einer weiteren Verbesserung des Tierschutzes, aufeinander abzustimmen.

Mehrwert eines Unternehmensverbandes für die verschiedenen Kettenparteien

- Einzelhandel und Foodservice: Es wird ein direkter Kontakt für den Einzelhandel/Foodservice mit dem Unternehmensverband und somit mit den Erzeugern (d.h. den Viehhaltern) geschaffen, was bei einer Zusammenarbeit mit mehreren einzelnen Viehhaltern viel schwieriger zu bewerkstelligen ist. De facto wird durch die Partnerschaft das Band zwischen Erzeuger und Einzelhandel/Foodservice weiter gefestigt. Der Informationsfluss vom Einzelhandel/Foodservice zum landwirtschaftlichen Betrieb und umgekehrt gestaltet sich somit einfacher. Es bietet auch Anknüpfungspunkte, um gemeinsam charakteristische Lieferkettenkonzepte zu entwickeln und mit Inhalt zu füllen (Co-Creation).
- Verarbeitung: Ein Unternehmensverband kann auch für Schlachthöfe oder Eierpackstellen von Vorteil sein, da sie nur *einen* Ansprechpartner haben. Und es gibt eine kollektive Konsultation mit Schlachthöfen oder Packstellen zu Fragen, was eine höhere gleichbleibende Qualität zur Folge hat. Auch für die Planung und Belieferung sowie für die Komplettverwertung bleiben die Schlachthöfe/die Packstellen entscheidend.
- Erzeuger: Die Erzeuger (d.h. die Viehhalter) können mit dem Einzelhandel und dem Foodservice Absprachen über die Öffentlichkeitsarbeit treffen (Tage der offenen Tür, Marketing in Zeitschriften des Einzelhandels und des Foodservices, Ladenvorfürhungen, Vorfürhungen in Gastronomie und Catering). Produktinnovation kann ebenfalls ein Thema sein. Außerdem werden die Erzeuger weniger „austauschbar“.
- Zulieferindustrie: Futtermittellieferanten und andere Zulieferer der Viehhalter bekommen in Einkaufsorganisationen durchschnittlich mehr Auftragsvolumen und sparen „Gesprächszeiten“ mit den Erzeugern.

Ein Unternehmensverband bestehend aus Viehhaltern kann sich auf Wunsch auch zu einer Einkaufsorganisation entwickeln und so Effizienzgewinne durch den gemeinsamen Einkauf von Futtermitteln, Produkten für die Tiergesundheitspflege oder Tieren realisieren. Darüber hinaus kann eine gemeinsame Vision richtungsweisend sein, wenn es um Themen wie genetisches

Ausgangsmaterial, Futtermittel, tierärztliche Beratung und Marktinformationen geht. Und im Bereich der Vermarktung kann der Unternehmensverband selbst eine Marke mit einer starken Handelspartei aufbauen, die über ausreichenden Cashflow und Volumen verfügt.

Vereinbarungen können getroffen werden über: A) Produktqualität, b) Planung, c) Preise und d) Unterstützung durch die Vermarktungsorganisation. Dies bedeutet auch, dass Vereinbarungen über die Verbesserung des Tierschutzes und anderer Nachhaltigkeitsmerkmale getroffen werden können sowie auch darüber, wie die verschiedenen Kettenparteien Kosten und Erträge teilen werden. Die Beteiligung von Schlachthöfen und/oder Packstellen in diesem Verfahren ist eine Voraussetzung für: a) eine gute Planung und Versorgung, sowie b) Kompletterverwertung Außerdem ist es Sache der Unternehmer, genau festzulegen, wie der Unternehmensverband agieren will.

Eckpunkte der Zusammenarbeit in der Gruppe

Die Motivation der beteiligten Erzeuger ist entscheidend für den Erfolg. Bei diesem Modell erhält der Erzeuger durch den Unternehmensverband mehr Einfluss auf die Kette. Dies kann auf Kosten der Schlachthöfe oder Eierverpackungsstellen gehen, oder zumindest kann es so empfunden werden. Die Kompletterverwertung ist nach wie vor ein wichtiges Thema in diesem Geschäftsmodell. Es ist absolut wichtig, die gesamte Kette in die Diskussion mit einzubeziehen, also nicht ausschließlich Erzeuger, Verarbeiter oder Vermarktungsorganisation. Es stellt sich die Frage, was geschehen soll, wenn Fleisch oder Eier anderswo (zeitweilig) günstiger eingekauft oder teurer verkauft werden können.

Bei der Gründung eines Unternehmensverbandes ist zu bedenken, dass später hinzukommende Teilnehmer von den bereits unternommenen Anstrengungen profitieren. Dies kann dazu führen, dass relativ hohe Einnahmen an einen späteren Teilnehmer ausgeschüttet werden, während er/sie selbst nur wenig investiert hat. Darüber hinaus werden Mitglieder nicht investieren, wenn z. B. der Betrieb mangels eines Nachfolgers geschlossen wird und sie nicht mehr davon profitieren.

5.3 Risiken und Erfolgsfaktoren bei der Bildung von Viehhaltergruppen

Die Gründung von Unternehmensverbänden kann durch Behinderungen erschwert werden. Bei allen Unternehmensverbänden müssen unter anderem Vereinbarungen über die Organisationsform, das Mandat des Vorstands und die Aufnahmebedingungen neuer Mitglieder gemacht werden. Zu den Risiken zählen unter anderem ein Ungleichgewicht in der Entwicklung der Unternehmen wegen unterschiedlicher Investitionsrhythmen. Wenn dies nicht eindeutig geregelt wird, können die gegenseitigen Beziehungen dadurch gestört werden. Entscheidende Erfolgsfaktoren sind die gemeinsame Vision und die gemeinsamen Anliegen der Mitglieder, die Bereitschaft zur Zusammenarbeit und die Frage, ob die Zusammenarbeit die Marktanbindung gewährleistet, wenn sie den Qualitätsanforderungen der Kunden gerecht wird. Zudem gilt für alle Unternehmensverbände, dass der Prozess der Zusammenarbeit Zeit braucht. Zusammenarbeit erfordert auch die gegenseitige Bereitschaft zur Anpassung. Dazu muss zunächst die Bereitschaft bestehen, sich gegenseitig aufmerksam zuzuhören. Dieser Vorgang braucht immer Zeit.

5.4 Vorteile der Zusammenarbeit im Überblick

Organisatorisch

- Schnellerer und kostengünstigerer Austausch von Informationen zwischen dem Unternehmensverband und dem Abnehmer, wodurch zwischengeschaltete Organisationen überflüssig werden. Dies ermöglicht auch einen zunehmenden direkten Wissensaustausch - auch auf vertikaler Ebene werden mehr Informationen ausgetauscht, da verschiedene Akteure miteinander in Kontakt stehen - und somit einen Zuwachs an Marktkenntnissen.
- Die Bündelung des Angebots führt zu einer besseren Position.
- Das Preissystem als Instrument, um unnötige Kosten aus der Kette zu nehmen und

die Kette zu verkürzen.

Marktexpertise

- Unternehmer können eine Marke in einem Unternehmensverband realisieren (bei tierischen Produkten ist dies übrigens problematisch). Durch direkte Kommunikation der Kooperative oder der Erzeugerorganisation mit dem Abnehmer bekommt man einen tieferen Einblick in die Marktanforderungen und kann in der Folge stärker marktorientierte Produkte liefern.
- Zunehmende Transparenz in der Kette.
- Festigung der Marktmacht.

Finanziell

- Notwendige Investitionen für die Nachhaltigkeit oder neue Marketingkonzepte bzw. Produkte können geteilt werden.
- Zugang zu Kapital und Finanzierung
- Verstärkung der Kaufkraft: gemeinsamer Einkauf größerer Mengen zu einem niedrigeren Preis.



5.5 Erfahrungen der Erzeugerorganisationen und die Anwendbarkeit in Schweine- und Geflügelhaltung

Im Obst- und Gemüsebau gibt es bereits die notwendigen Erfahrungen mit der Zusammenarbeit von Primärerzeugern. Die Vorteile sind finanzieller, logistischer, organisatorischer und marktbezogener Natur.

- Eine Erzeugerorganisation kann „mehr aus dem Markt herausholen“ als eine klassische Versteigerung.
- Zusammenarbeit stärkt die Position der einzelnen Mitglieder in der Marketingorganisation.
- Durch Zusammenarbeit kann die Kette verkürzt werden.
- Ein Markenname steigert die Nachfrage nach dem Produkt.
- Zusammenarbeit stärkt die Kaufkraft der einzelnen Mitglieder.
- Unternehmensverbände können den Anforderungen des Marktes und der Gesellschaft besser gerecht werden.
- Kommunikationswege werden kürzer, Kontakt und Feedback der Käufer finden häufiger statt.
- Zusammenarbeit schafft mehr Wissen (Austausch).
- Zusammenarbeit bietet Größenvorteile.
- Die Wettbewerbsfähigkeit des Glasgemüsesektors verbessert sich durch Erzeugervereinigungen.
- Marktorientierte Unternehmensverbände sind erfolgreicher als rein marktorientierte Verbände.

Die Vorteile, die durch die Gründung von Erzeugergemeinschaften im Gartenbau zustande gekommen sind, können potenziell auch durch Unternehmensverbände in anderen Sektoren erzielt werden. Insbesondere in den Sektoren, in denen sich zwischen Erzeugung und Verkauf noch ein Verarbeitungsvorgang befindet, wie beispielsweise im Schweinehaltungs- und im Geflügelsektor, ist die Qualität des Endprodukts schwieriger zu steuern. Hier scheint es, dass die Gründung eines Verbandes mit dem Ziel, ein hochwertiges Produkt zu erzeugen, im Allgemeinen zu mehr Genugtuung und Zufriedenheit bei den Mitgliedern führt. Bei der Gründung von Unternehmensverbänden in der Schweine- und Geflügelhaltung ist es wichtig, dass die Zielsetzung realistisch und durchführbar definiert und verfolgt wird.

5.6 Fragen der Viehhalter

Einige Viehhalter zögern, sich längerfristig auf ein Konzept wie das „Beter Leven“-Gütesiegel einzulassen. Sie stellen sich Fragen wie beispielsweise:

- Was passiert, wenn die Verbraucher das teure Fleisch mit dem „Beter Leven“-Gütesiegel irgendwann ignorieren?

- Trägt der Einzelhändler das Risiko oder werden die Verträge dann gekündigt?
- Kommen demnächst neue Anforderungen auf uns zu, die mit hohen Investitionskosten verbunden sind?
- Ist Wettbewerb mit Niedriglohnländern möglich?
- Können wir die Zahl der Tiere noch erhöhen, oder haben wir ungenutzte Rechte verloren?

Die oben gestellten Fragen müssen innerhalb der Kette beantwortet werden. Andererseits bedeutet die Zugehörigkeit zu einer bewährten Kette Sicherheit für die Unternehmer. Ein Ausgleich für zusätzliche Investitionen in Nachhaltigkeit kann nur in festen vertikalen Kettenbeziehungen realisiert werden, da die Amortisationszeit der Investitionen schnell zehn Jahre oder mehr beträgt. In einer geschlossenen Kette werden Abnahmevereinbarungen getroffen, sodass kein Preiswettbewerb mit Landwirten in anderen Ländern stattfinden muss. Viehhalter, die Vereinbarungen für einen längeren Zeitraum schließen, nehmen an, dass der Abnahmepreis bei unerwartet hohen Produktionskosten außerhalb des normalen unternehmerischen Risikos angepasst wird. Einige Einzelhändler haben bereits früher ihre Viehhalter für gestiegene Futtermittelpreise kompensiert.

Einige Landwirte wollen sich nicht binden. Sie betrachten den freien Markt mit Angebot und Nachfrage als eine Spielwiese für ihr unternehmerisches Handeln. Die Zahl der Schlachthöfe und Eierpackstellen hat jedoch in den vergangenen Jahren abgenommen, wodurch die Verhandlungsposition der Viehzüchter geschwächt wird. Darüber hinaus arbeiten immer mehr Supermärkte mit festen Erzeugern zusammen, sodass Viehhalter, die nicht in Ketten eingebunden sind, für andere Abnehmer produzieren müssen. Und aufgrund steigender Material- und Arbeitskosten wird es immer problematischer, auf dem Weltmarkt wettbewerbsfähig zu sein. Durch die Zusammenarbeit innerhalb der eigenen Kette kann die Anfälligkeit verringert werden, insbesondere dann, wenn diese kooperierenden Parteien für den nordwesteuropäischen Markt produzieren, auf dem Tierschutz und Nachhaltigkeit ganz klar im Mittelpunkt stehen und wo die Entwicklungen ähnlich denen in den Niederlanden sind.

Mit festen Verbindungen in der Kette wird die Flexibilität beim Wechsel von Lieferanten oder Abnehmern eingeschränkt, aber es ergeben sich mehr Möglichkeiten zur Optimierung der Kette. Die Zusammenarbeit kann jedoch ein langwieriger Prozess sein. Jeder sollte ungefähr gleichermaßen davon profitieren, und der Datenaustausch ist nur bei gegenseitigem Vertrauen der Kooperationspartner möglich, insbesondere im Hinblick auf die Finanzen. Offenheit ist auch in der Kette ein hohes Gut. Wenn die Margenentwicklung in der Kette transparent ist und Vertrauen herrscht, lässt sich das Geschäftsmodell nachhaltiger gestalten.

6 Betrachtungen und Folgen

6.1 „Fair Trade“-Kriterien beim „Beter Leven“-Gütesiegel

Da Selbstregulierung in weitreichenden Fragen wie Nachhaltigkeit oft nicht ausreichen wird, spielen Gütesiegel wie das „Beter Leven“-Gütesiegel eine wichtige Rolle. In Gesprächen über *fairen Handel* und *faire Preise* wird von Viehhaltern und anderen Organisationen wiederholt gefragt, ob Tierschutzorganisationen keine Kriterien in „Beter Leven“ aufnehmen könnten, welche den Viehhaltern einen fairen Ausgleich für ihre Produkte garantieren (ähnlich wie bei *Fair-Trade-Kaffee* und *Fair-Trade-Bananen*). Die Erklärung dafür hängt wohl damit zusammen, dass das inzwischen etablierte „Beter Leven“-Gütesiegel eine Bewegung bei den Kettenpartnern in puncto Tierschutz ausgelöst hat. Daher stellt sich die Frage, welche Rolle der Tierschutz bei den Diskussionen über die Verteilung fairer Gewinnspannen, *fairen Handel* und faire Preisgestaltung spielen sollte. Nach Ansicht von Connecting Agri & Food kommt dem Tierschutz hier keine Rolle zu.

Die Stärke des Gütesiegels liegt in dem Vertrauen, das ihm entgegengebracht wird. Dieses Vertrauen basiert auf der Bekanntheit der Tierschutzziele, die sich auf das Tierwohl beziehen und nicht auf andere - aus Sicht der Verbraucher oft schwer verständliche - Nachhaltigkeitsthemen. Das „Beter Leven“-Gütesiegel muss sozusagen nicht erklärt werden. Die Bedeutung des Tierschutzes beruht auf einer ethischen Grundhaltung. Als Inhaber eines Tierschutzgütesiegels ist es nicht selbstverständlich, Kompromisse mit anderen Nachhaltigkeitsthemen einzugehen, von denen viele auch auf einer ethischen Grundlage basieren. Dies wäre nur möglich, wenn das Gütesiegel von verschiedenen Einrichtungen aus der Zivilgesellschaft gemeinsam geführt wird. Es ist jedoch offensichtlich, dass die Einbindung von Nachhaltigkeitszielen nicht von allen angestrebt wird oder jedenfalls nicht immer die allerhöchste Priorität zu haben scheint. Es wäre der Debatte sicherlich hilfreich, wenn NGO bei der Abwägung zwischen einzelnen Nachhaltigkeitsthemen über den eigenen Tellerrand hinausschauen würden.

Die Ausdehnung auf die Bereiche Natur, Umwelt und Klima kann das Gütesiegel sicherlich stärken. Es stellt sich jedoch die Frage, ob ein direkter Einfluss des Tierschutzes auf die Preisbildung in der Kette wünschenswert ist. Nicht alle Vermarktungsorganisationen sind der Meinung, dass die NGO-Gütezeicheninhaber bei der Preisgestaltung eine Rolle spielen sollten. Aber noch wichtiger ist die Frage nach der Durchführbarkeit. Die Entwicklung und Sicherung von Fair-Trade-Kriterien ist komplex. Die Ausweitung anderer Nachhaltigkeitskriterien als das Wohlergehen der Tiere, insbesondere die Preisbildung, verlangt umfangreiche Investitionen in Know-how und Umsetzungskapazitäten, was noch weniger dem entspricht, wofür die Tierschutzorganisation steht. Die Frage ist außerdem, wie *der faire Handel*, der für die Landwirte in Entwicklungsländern konzipiert wurde, in den Niederlanden umgesetzt werden soll. Alle anderen Themen aus diesem Bericht werden erwartungsgemäß effektiver sein.

Dazu kommt, dass die Tierschutzorganisation die Rolle einer sozialen Organisation hat, die für die Belange der Tiere eintritt. Gerade aus seiner klar zuordenbaren Position bezieht die Tierschutzorganisation ihr Ansehen, auf dem das Vertrauen in das „Beter Leven“-Gütesiegel beruht.

6.2 Grenzen der Transparenz

Transparenz ist für eine nachhaltigere Gestaltung der Lebensmittelketten wichtig. Aber es gibt Grenzen. In den vertikalen Ketten ist es beispielsweise für eine Vermarktungsorganisation kaum möglich, alle einschlägigen Informationen über die an dem betreffenden Kettenkonzept beteiligten einzelnen Tierhaltungsbetriebe zu sammeln. Die Kosten von Investitionen in Ställe, die dem Tierschutz zugutekommen, werden häufig auf Basis eines Mittelwerts über mehrere Betriebe ermittelt. Und andererseits können Einzelhandels- und Foodservice-Organisationen im Hinblick auf Produktkategorien weiterhin Informationen über die Bruttomarge austauschen, die sich aus der Differenz zwischen

Verkaufs- und Einkaufspreis zusammensetzt. Für die Berechnung der Nettomarge müssen jedoch die Kosten für Verkaufspersonal, Energie und IKT u.a. den Produktkategorien zugewiesen werden. Fazit: Eine vollständige Transparenz ist nicht realistisch.

6.3 Veränderung ist eine große Aufgabe

Die angestrebte Veränderung der Beziehungen zwischen den Kettengliedern muss schrittweise erfolgen, sodass die gegenwärtigen Interessen übereinstimmen. Es ist nicht so einfach, Transparenz über die Kosten von Anpassungen und gemeinsame Anstrengungen gegen Abwälzungsmechanismen in vertikalen Vereinbarungen innerhalb von Kettenkonzepten über stabile Preissysteme zu erreichen.

Man braucht die Zeit, um alles zusammen zu besprechen. Wobei es logisch ist, dass jeder auf das wohlverstandene Eigeninteresse Rücksicht nimmt. Und wie kommt man trotzdem zu einer Lösung, die allen nutzt? Das erfordert, dass jede Partei versucht, sich in die Situation der anderen hineinzuversetzen. Wenn man dann miteinander ins Gespräch kommt, entstehen Vertrauen und auch eine gegenseitige Bereitschaft zur Anpassung. So steigen die Chancen, einen Mehrwert zu schaffen. Bei Wachstum ist dies einfacher, denn je größer der Kuchen ist, desto leichter lässt er sich verteilen. Übrigens haben wir bereits festgestellt, dass die technologischen Möglichkeiten zur Messung von Qualität, Produkten und Prozessen zunehmen. So kann man beispielsweise die Herkunft von Fleisch aus den Geschäften mittels DNA-Technologie bestimmen und mit Gewissheit feststellen, ob der Lieferant entsprechend den Vereinbarungen geliefert hat.

Die Schaffung eines Mehrwerts verlangt die Zusammenarbeit zwischen den Partnern in der Kette. Dazu ist Offenheit über die Grundlagen notwendig. Ohne Transparenz herrscht keine Offenheit und kein Vertrauen. Darüber hinaus muss man miteinander kommunizieren, damit man den anderen kennenlernen und die gegenseitige Anpassungsbereitschaft erreichen kann. Ohne Kommunikation entsteht ein Bild, wer der „Andere“ ist oder zu sein scheint: Je weniger Kontakt, desto ungenauer ist das Urteil. Je weniger man über den anderen weiß, desto mehr verzerrt sich das Bild. Die nebenstehende Abbildung veranschaulicht dies, indem sich der Apfel bei näherer Betrachtung als Orange herausstellt.



Ein weiteres Problem besteht darin, dass ein entgangener Vorteil doppelt so schwer wiegt wie ein Vorteil. Dies erschwert die Umstellung auf ein System mit stabilen Preisen. Wenn der Marktpreis dann höher ist, belastet das psychologisch stark, ganz gleich, ob es klar ist oder nicht, dass es sich um einen Preis über mehrere Jahre handelt.

Es ist nicht leicht, nachhaltige Vereinbarungen innerhalb von Kettenkonzepten zu treffen. Es erfordert einen grundsätzlich anderen Umgang miteinander. Die über Jahrzehnte entwickelte marktbeherrschende Geschäftslogik von Kettenparteien in der Viehhaltung beruht jedoch darauf, dass möglichst viel auf Kante genäht wird, um die Kosten möglichst gering zu halten. Das wöchentliche Preisgeschehen ist tief im Bewusstsein der Viehhalter verwurzelt, denn ein paar Cent Preisunterschied machen schon einen Unterschied zwischen mageren Einkünften und einem guten Auskommen aus.

In diesem Falle muss man sozusagen von *best practices* zu *next practices* übergehen. Es ist problematisch, statt über den Preis zu diskutieren, sich auf die Gewinnspanne zu konzentrieren, die gemeinsam erzielt werden kann. Parteien, die einen grundsätzlichen Beitrag zu einem besseren Einkommensmodell für Viehhalter mit mehr Möglichkeiten für Investitionen in das Tierwohl leisten wollen, werden sich daher in erster Linie darauf konzentrieren müssen, den Wechsel zu den *next practices* zu erleichtern.

6.4 Fortsetzung

Was die Einbeziehung von Nachhaltigkeitsanforderungen in Markt- und Preiskonzepte betrifft, so steht die Tierhaltung erst am Anfang des Wechsels. Es müssen noch Fortschritte gemacht werden, unter anderem im Umgang mit extremen Marktsituationen. Dies gilt es zu beachten. Darüber zu diskutieren und die Absichten miteinander zu erörtern ist von großer Bedeutung. Das Problem bei extremen Marktsituationen und Kalamitäten besteht darin, dass sich die Dinge immer anders entwickeln als bei früheren Erfahrungen. Manchmal kommt die Lösung sehr schnell, manchmal aber auch nicht. Zu Lösungen kommt es im Übrigen immer. Aber es wäre besser, die Probleme gemeinsam zu lösen und in ruhigen Zeiten Vorkehrungen zu treffen. Wenn zum Beispiel der Marktpreis zu stark von den Selbstkosten abweicht, wird der Marktzutritt für eine der Marktparteien kritisch.

Abgesehen von finanziellen Anreizen könnten Viehhalter durch Hilfestellungen bei der Beschaffung der notwendigen Genehmigung(en) und/oder bei der Finanzierung dazu ermuntert werden, die Ziele zu verwirklichen. Für Investitionen in den Tierschutz sind meist Genehmigungen erforderlich. Damit stehen nicht nur die Kettenparteien vor einer Herausforderung. Es betrifft auch die Behörden. Eine engere Zusammenarbeit in einer integrierten Kette mit vertraglichen Absprachen über Abnahme, Preis und Abstimmung von Angebot und Nachfrage wird von einigen Viehhaltern ebenfalls als positiv angesehen. Das schafft Planungssicherheit.

Andererseits gibt es Entwicklungen in der EU-Gesetzgebung, die es für Marktparteien unerlässlich machen, Maßnahmen zu mehr Nachhaltigkeit zu treffen. Die im Dezember 2022 vom EU-Parlament verabschiedete Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen darf hier nicht unerwähnt bleiben.⁵

⁵ https://finance.ec.europa.eu/capital-markets-union-and-financial-markets/company-reporting-and-Abschlussprüfung/Unternehmensberichterstattung/Corporate-Sustainability-Reporting_de "Businesses will have to show the EU what they have done to fulfill their corporate sustainable responsibility by filing an annual report. Ab 2025 ist der Nachhaltigkeitsbericht für Unternehmen erforderlich, die mindestens zwei der folgenden Kriterien erfüllen: (From 2025, the sustainability report will be required for companies that meet at least two of the following criteria:) (1) Over 250 employees; (2) Over €40 million annual turnover; (3) More than €20 million on the balance sheet"

Kontakt Daten:

Connecting Agri & Food BV
Oostwijk 5
Postbus 511
5400 AM Uden Nederlande
info@connectingagriandfood.nl
www.connectingagriandfood.nl
Tel. +31 (0)413 33 68 00

Diese Veröffentlichung wurde in Auftrag gegeben von: Nederlandse Vereniging ter Bescherming van Dieren
Regulusweg 11
2516 AC DEN HAAG
Niederlande

Fotos

Connecting Agri & Food BV

Gestaltung und Umsetzung

Connecting Agri & Food BV

Impressum

Haftungsausschluss

Die in dieser Publikation dargestellten Einschätzungen beruhen auf Daten und Informationen, die von Connecting Agri & Food BV als vertrauenswürdig eingestuft wurden und die wir sorgfältig in unsere Analysen und Prognosen einfließen lassen haben. Weder Connecting Agri & Food noch beteiligte Dritte können für eventuelle Ungenauigkeiten in dieser Publikation haftbar gemacht werden. Die dargestellten Ansichten und Prognosen stellen lediglich unsere eigenen Einschätzungen dar und können ohne Vorankündigung geändert werden.

© Connecting Agri & Food, 2023

Diese Publikation ist nur für den persönlichen Gebrauch bestimmt. Die Verwendung von Textauszügen und/oder Zahlen ist nur unter Angabe der Quelle gestattet. Die Vervielfältigung und/oder Veröffentlichung dieser Publikation ist ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Connecting Agri & Food BV nicht gestattet.