

Der Countdown läuft

In zwei Jahren läuft die Milchmengenbegrenzung aus. Schon heute rüsten sich Milcherzeuger und Molkereien für die Zukunft nach der Quote.



SETZEN AUF MILCH Gerhard Opitz, seit fast 20 Jahren Geschäftsführer der AGRO-Produkt GmbH Leubsdorf (r.), und seine potenziellen Nachfolger Gabriele Wagner und Thomas Wirth, wollen auch nach Quotenende Milch erzeugen. Um die Bedingungen für die Kühe zu verbessern, planen sie einen neuen Milchviehstall.

Kurz & knapp

- Die Milchquote endet am 31. März 2015.
- Praktiker rechnen danach nicht mit einer Milchschwemme.
- Genossenschaften holen weiter die komplette Liefermenge der Mitglieder ab.
- Schon heute bieten Privatmolkereien Milchlieferverträge mit längerer Laufzeit an.
- Knackpunkte bei neuen Verträgen sind vor allem Menge und Preis.

Offiziell endet die Milchquote erst am 31. März 2015. Zeit genug also, sich zurückzulehnen? Keinesfalls, denn schon jetzt werden die Weichen für den Systemwechsel am Milchmarkt gestellt. Längst werden von Privatmolkereien Milchlieferverträge abgeschlossen, deren Laufzeit über die Zeit nach dem Quotenende hinaus reichen. Bei den genossenschaftlichen Molkereien gibt man sich noch betont gelassen: Mitglieder könnten davon ausgehen, dass ihnen auch in der Zeit nach 2015 die komplette Milch abgenommen wird. Ein starkes Argument, gerade für Milchviehhalter in strukturschwachen Regionen.

Bleibt die Frage, auf welchen Märkten steigende Milchmengen untergebracht werden sollen, ohne dass dies auf den Milchpreis drückt. Bei den privaten Molkereien gibt es keine einheitliche Haltung in Sachen Mengensteuerung. Abgelehnt wird eine Molkereiquote „durch die Hintertür“. Entscheidend dürfte bei den Privaten die Aufnahmefähigkeit in der jeweiligen Region sein. So gibt es in Süddeutschland Molkereien, die ab 2015 gar keine einzelbetriebliche Mengenfestschreibung mehr vornehmen wollen. Wer hier einen Liefervertrag hat, kann so viel Milch abliefern, wie er will. Deutlich vorsichtiger ist man beim Molkereieriesen Müller. Die Milchmenge soll hier nach 2015 zwischen den Marktpartnern neu ausgehandelt werden.

Ungeklärt sind bei der Diskussion um Lieferverträge nach der Milchquote folgende Punkte:

→ **Vertragsdauer:** Im Gespräch sind Zeiten von drei Monaten bis fünf Jahren.



AUF EINEN BLICK

AGRO-PRODUKT GMBH LEUBSDORF

gegründet 1993, 7 Gesellschafter

REGION: Landkreis Mittelsachsen, \bar{x} 450 m ü. NN, \bar{x} 800 mm Niederschlag, 38 bis 40 Bodenpunkte

ARBEITSKRÄFTE: 49 Beschäftigte, 9 Lehrlinge.

LANDWIRTSCHAFTLICHE FLÄCHE:

gesamt 1.443 ha, davon 304 ha Eigentum, 1.139 ha Pacht Ackerland 1.134 ha, Grünland 309 ha

PFLANZENBAU: 409 ha Getreide, 216 ha Winterraps, 215 ha Silomais, 118 ha Ackerfutter, 94 ha Sommergerste mit Klee gras für GPS

TIERPRODUKTION: 1.000 Milchkühe, 872 Kälber und Jungrinder zur eigenen Nachzucht, 40 Mutterkühe Milchleistung: 10.427 kg/Kuh und Jahr (MLP); Marktleistung 9.201 kg/Kuh und Jahr.

BIOGASANLAGE: auf Basis von Rindergülle und Silage, 170 KW

- **Mengenverpflichtung:** Freie Andienung aller Mengen kontra Fortschreibung der Quotenmenge.
- **Preisgestaltung:** Orientierung an der Verwertung oder am regionalen Wettbewerb?
- **Rolle von Termingeschäften:** Festpreisverträge auf Basis von Terminmarktnotierungen?
- **Regelungsintensität:** Reiner Vermarktungsvertrag oder umfassender Produktionsvertrag?

Wir haben uns bei Milcherzeugern und Molkereien umgehört, wie sie sich auf einen Milchmarkt ohne staatliche Mengenregulierung einstellen. Iris und Gert Petersen aus Achtrup in Schleswig-Holstein liefern ihre Milch an das DMK Deutsches Milchkontor. Anders als viele Marktanalysten rechnen die Petersens nach dem Quotenende nicht mit einer Milchschwemme (siehe Kasten auf S. 12/13). In ihrer Region sehen die beiden durchaus wachstumswillige und -fähige Betriebe. Allerdings seien die Stallkapazitäten aufgrund der geringen Superabgabe schon in den letzten Jahren voll belegt gewesen. Wachsende und weichende Betriebe könnten sich die Waage halten, sodass unter dem Strich im Norden nach dem Systemwechsel 2015 mit einer zunächst konstanten Milchmenge gerechnet werde. Ob und in welcher Form der Milchliefervertrag mit dem DMK über 2015 hinaus weiterläuft, muss sich noch zeigen. „Die Position der Landwirte wird auf jeden Fall nicht schlechter werden“, sind die Petersens überzeugt.

Künftig mehr Milch

Gerhard Opitz, Milcherzeuger aus dem Erzgebirge (siehe Steckbrief), setzt bei der Milchvermarktung auf die Verhandlungsmacht einer starken Erzeugergemeinschaft. Die EZG-Milchquelle Chemnitz, deren ehrenamtlicher Vorstandsvorsitzender er ist, vermarktet einen Großteil der 234 Mio. kg Milch von aktuell 176 Lieferanten an die zur Müller-Gruppe gehörende Sachsenmilch AG in Leppersdorf bei Dresden. Der aktuelle Zweijahresvertrag läuft zum Jahresende 2013 ab. Obwohl die AGRO-Produkt GmbH Leubsdorf mit fast 1.000 Milchkühen ein für viele Molkereien attraktives Milchvolumen melkt, hält Opitz die Milchbündelung in einer Erzeugergemeinschaft (EZG) für unverzichtbar. Seine AGRO-Produkt GmbH ist derzeit mitten in den Planungen für einen neuen Stall. Wichtigstes Argument für den Neubau ist ein verbessertes Tierwohl. Durch höhere Einzeltierleistungen und eine deutliche Aufstockung der Herde auf rund 1.600 Tiere will man auch bei der Milchmenge zulegen.

Bemühungen der EZG, neue Mitglieder zu gewinnen, treten auf der Stelle, räumt Opitz ein. Warum? Die EZG handle mit ihrer →

Verhandlungsmacht Verträge mit den Molkereien aus, von denen dann die nicht in der EZG organisierten Milcherzeuger als Trittbrettfahrer profitieren.

Die Erzeuger nutzen ihre Spielräume zur Stärkung der Verhandlungsmacht nach Einschätzung von Opitz bisher viel zu wenig. Nach wie vor bestehe bei Berufskollegen Skepsis über die Notwendigkeit der Mengenbündelung. Meist würden den Lieferanten die gleichen Preise bezahlt, die vorher die EZG mit den Molkereien ausgehandelt hätten. Alle Rahmenbedingungen für die Lieferverträge, die die EZG erstreite, würden grundsätzlich auch als Orientierung für die freien Lieferanten dienen. Ein riesiger Vorteil der Mengenbündelung in der EZG: Schon heute können Lieferverträge mit verschiedenen Molkereien abgeschlossen werden, anders als beim einzelnen Erzeuger könne die Vermarktungsmenge gesplittet werden.

Milchpreise künftig nach der Verwertung gestalten

Entscheidend für die Durchschlagskraft der EZG ist für Opitz, dass sie von den Mitgliedern die Vollmacht hat, Milchlieferverträge zu kündigen und neu abzuschließen. Der EZG-Geschäftsführer ist überzeugt, dass als Maßstab für den Milcherzeugerpreis die Verwertung der Milch, also die Wertschöpfung des Abnehmers über die erzeugten Produkte, herangezogen werden sollte. Einen praktikablen Ansatz für eine marktkonforme Vertrags- und Preisgestaltung nach der Verwertung sieht Opitz in der Nutzung des AMI-Milchwerts Deutschland, der in der Regel hoch korreliert ist mit den monatlichen durchschnittlichen Milchauszahlungspreisen in Deutschland. Hinter den Kulissen laufen zwischen EZG und Leppersdorf bereits seit längerem Gespräche zur Zukunft der Milchlieferverträge, da man spätestens mit dem nächsten Liefervertrag in der neuen Milchwelt angekommen sein wird.

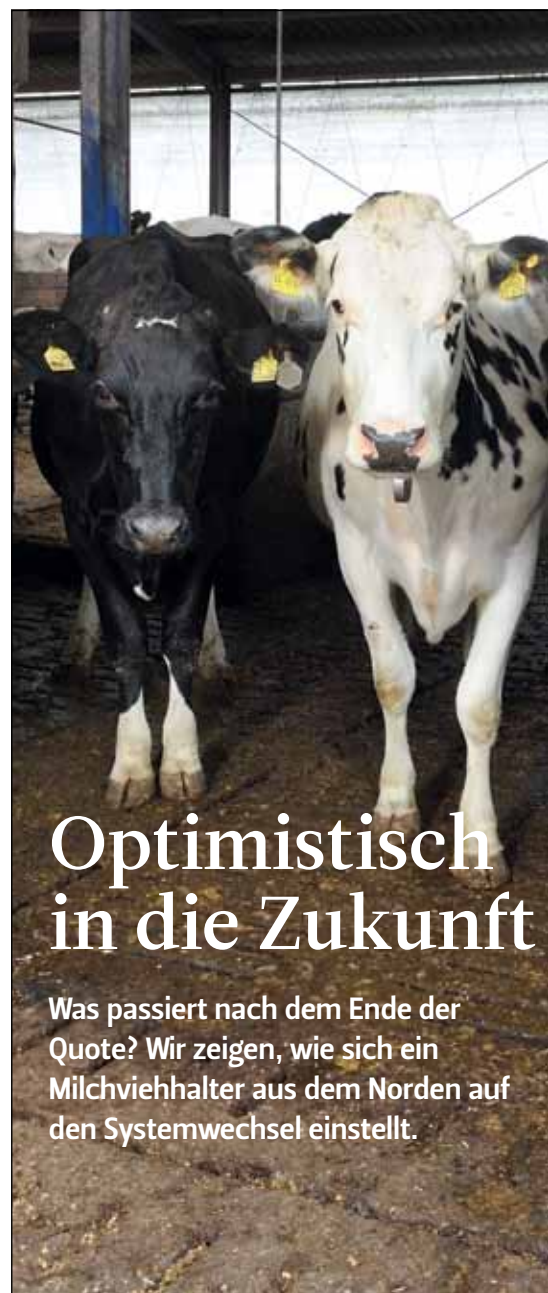
Nach Darstellung von Steffen Lange, Leiter Milcheinkauf der Sachsenmilch Leppersdorf, ist das Milchgeld schon heute Ergebnis von Verwertungsmöglichkeiten und regionalem Wettbewerb. Bisher seien Milchlieferverträge deutschlandweit praktisch einheitlich ausgestaltet, berichtete Lange bei der Jahrestagung

des IVM Interessenverband Milcherzeuger, die Anfang November im brandenburgischen Neuruppin stattfand. Die aktuelle Milchpreisgestaltung habe man mit den EZGen zusammen entwickelt, als kleinster gemeinsamer Nenner. Die von vielen Landwirten kritisierte Praxis, die Höhe des Milchgeldes erst Wochen nach der Anlieferung festzulegen, gebe es bei der Müller-Gruppe längst nicht mehr. „Wir sind verpflichtet, den Milchpreis am Monatsende für den Folgemonat bekannt zu geben“, so der Sachsenmilch-Einkäufer. Die Festlegung des Käufers muss verwertungsorientiert vorgenommen werden, nach „billigem Ermessen“.

Für die Zeit nach 2015 sei eine Neuregelung des Vertragsgegenstandes notwendig. Hier müsse eine definierte Milchmenge – pro Woche, Monat, Quartal oder Jahr – an die Stelle der bisherigen Referenzmenge treten. In diesem Zusammenhang müsse über dynamische und turnusmäßige Anpassungen, zulässige prozentuale Schwankungstoleranzen sowie über Härtefallregelungen diskutiert werden. Ab 2015 erfolge die Lieferung einer festgelegten Jahresmenge, mit der Milcherzeuger und Molkerei planen könnten. Werde mehr produziert, müsse ein Ergänzungsvertrag gemacht werden, dessen Konditionen von der Aufnahmefähigkeit des Standorts abhängig seien.

Eine Neuregelung Milchpreisgestaltung in den Lieferverträgen ist aus Sicht von Lange nicht notwendig: „In Sachen Milchpreis haben wir keine neuen Ideen“. Man sei mit dem bestehenden Modell zufrieden. Der Milchpreis werde auch künftig nach der jeweiligen Marktsituation, also verwertungsorientiert, festgelegt. Noch Zukunftsmusik ist es für Lange, dass der Milchpreis von einer neutralen Stelle – zum Beispiel dem ife Kiel – festgelegt werden könnte. Für den Einkäufer ist gut zwei Jahre vor dem Quotenende offen, ob sich in Sachen Lieferverträge durch den Systemwechsel wirklich viel ändern wird. Vieles werde davon abhängen, welche Vorschläge der bäuerliche Berufsstand machen werde. Die Milchindustrie jedenfalls sei gewillt, sich mit den Landwirten auf praktikable Bezahl-Modelle zu verständigen

Für Erhard Buchholz von der B.M.G Berliner Milcheinfuhr Gesellschaft mbH ist →



Optimistisch in die Zukunft

Was passiert nach dem Ende der Quote? Wir zeigen, wie sich ein Milchviehalter aus dem Norden auf den Systemwechsel einstellt.

Im Norden von Schleswig-Holstein, kurz vor der Grenze zu Dänemark liegt in Achtrup, mitten zwischen Nord- und Ostsee, der Bensenhof. Die Region ist dank der ausreichenden Niederschläge (900–1.000 mm) und des humosen lehmigen Sandes prädestiniert für die Milchproduktion, ein richtiger Gunststandort. Der Betrieb wird in der 3. Generation von Gert und Iris Petersen bewirtschaftet. Gemeinsam mit ihren beiden Kindern Gesche (17) und Tade (15) schauen die beiden optimistisch und entspannt in die Zukunft. Dazu haben sie auch allen Grund, denn sie haben Ihrem Betrieb mit 160 Milchkühen und der dazugehörigen Nachzucht gut aufgestellt. Durch Landtausch und Zu-



hauptsächlich Winterweizen angebaut. Die maschinellen Arbeiten erledigt einer der in der Region stark präsenten Lohnunternehmer. Hier legt der 44-jährige Betriebsleiter Wert auf termingerechte und einwandfreie Arbeitsweise. Und so gibt es auf dem Hof nur Maschinen für Hof- und Pflegearbeiten – keine teure Technik, die nicht rentabel genutzt werden kann. Die Jungrinder sind während der Stallperiode teilweise in hofnahen Pachtställen untergebracht. Um den Zuchtfortschritt zu nutzen werden all Färsen besamt – teilweise mit gesextem Sperma. Die ganzjährig abkalbenden Kühe belegt ein ausgesuchter Bulle. Auch dieser Punkt senkt die Kosten, nicht nur in der Arbeitserledigung. Üblicherweise exportiert der Betrieb noch 10% der Färsen, da sie aufgrund der hohen durchschnittlichen Lebensleistung von derzeit 28.621 kg nicht für die Bestandsergänzung benötigt werden. Aufgrund der Schmallenberg-Virus-Problematik ist das im Moment allerdings nicht möglich.

Hinsichtlich des Quotenendes im Jahre 2015 erwartet Gert Petersen gar nicht so große Veränderungen. Insbesondere sieht er keine große Milchschwemme, wie sie von einigen prophezeit wird. Sofern die Molkereien ihre Hausaufgaben machen, und auch aufgrund von mehr Druck aus der Landwirtschaft das Angebot bündeln und verstärkt zusammenarbeiten, um auf Augenhöhe mit dem Handel zu stehen, wird der Markt das regeln. Sicherlich wird es Schwankungen im Milchpreis bedingt durch Wetterkapriolen und Nachfrageschwankungen geben. Diese werden sich wohl ähnlich dem Schweinezyklus präsentieren.

Die Zielsetzung ist klar: Die Produktionskosten müssen ins Optimum.

An neue administrative Maßnahmen zur Marktstützung glaubt der engagierte Landwirt nicht. Im direktem Umfeld sieht der Betriebsleiter durchaus noch wachstumsfähige und willige Betriebe, allerdings sind die Stallplätze aufgrund der geringen Superabgabe in den letzten Jahren voll genutzt worden, sodass hier auf jeden Fall zusätzliche Fläche, Arbeitskraft und Kapital erforderlich sind.

In etwa gleichem Maße, wie einige wachsen, werden andere – aus welchen Gründen auch immer – die Milchproduktion

einstellen, sodass die Milchmenge unterm Strich relativ konstant bleiben wird. Auch die Bioenergie benötigt insbesondere auch in den Milchviehregionen viel Fläche. Allein durch die Flächenknappheit und den daraus resultierenden Bodenkosten, werden wachstumswilligen Betrieben schnell Grenzen aufgezeigt.

Die Petersens möchten qualitativ wachsen.

Schwerpunktmäßig soll in das Tierwohl investiert werden. Ziel ist hier zunächst, die Lebensleistung auf über 30.000 kg Milch je Kuh zu steigern. Die aktuelle Tierenschutz-Diskussion wird die Landwirte sicherlich noch weiter begleiten, und so ist Petersen der Komfort der Tiere neben der Arbeitsproduktivität enorm wichtig. Eine weitere Steigerung der Kuhzahl ist auf dem Bensenhof derzeit kein Thema, da auch die Lebensqualität der Familie einen hohen Stellenwert hat. Die beiden Kinder zeigen Interesse und können sich vorstellen später in der Landwirtschaft selbstständig aktiv zu sein. Aber auch hier gibt sich die Familie ganz entspannt – es müssen ja nicht die Kühe sein.

Was nach dem Ende der Quote tatsächlich passiert, vermag auch der stets gut informierte Landwirt nicht zu sagen, aber wahrscheinlich werden sich verstärkt Liefergemeinschaften bilden, die Lieferverträge mit den Meiereien aushandeln. Denn insbesondere die Molkereien sind auf den Rohstoff angewiesen und müssen am Markt aktiv sein. Aktuell besteht ein Liefervertrag mit dem Deutschen Milchkontor DMK. Ob und in welcher Form dieser weiterläuft werden die Verhandlungen zeigen. Die Position der Landwirte wird wohl auf jeden Fall nicht schlechter werden.

Ob die Milchbörse in Zukunft ein Instrument zur Risikominimierung für den Landwirt wird, bleibt abzuwarten. Zunächst müssen die Kontrakte liquider werden und der Umsatz sollte einen gewissen Umfang erreichen. Hier sind zunächst mal die Molkereien in der Pflicht. Für diese wird das Instrument Milchbörse wohl wichtiger werden, da sie dann längerfristige Lieferverträge mit dem Handel auch preislich absichern können und nicht nur dem Landwirt das hinterher ausbezahlen, was übrig bleibt. Denn diese Praxis sollte keine Zukunft haben, meint Gert Petersen. (dj)

käufe sind die 165 ha, wovon mittlerweile 100 ha Eigentum sind, voll arrondiert. Die weiteste Fläche liegt gerade mal 1,2 km vom Hof entfernt. Das trägt erheblich zur Kostenreduktion bei. Auch in der Fütterung werden die Kosten gering gehalten. Keine teure Technik, sondern der traditionelle Blockschneider kommt zum Einsatz. Mit zwei zusätzlichen Arbeitskräften (1,5 Melker und 0,5 Techniker) werden die Arbeiten erledigt.

Im gerade laufenden Milchwirtschaftsjahr wird das hochmotivierte Team 1,4 Mio. kg Milch mit vergleichsweise sehr geringen Kosten produzieren. Neben dem Futterbau (80 ha Grünland und 50 ha Silomais) werden noch 30 ha Marktfrüchte,



MOLKEREIRIESE Bei der Müller-Gruppe wird die Milch nach Verwertung und regionalem Wettbewerb bezahlt. Daran soll sich auch nach dem Ende der Milchquote nichts ändern.

zunächst die heute im Liefervertrag festgeschriebene Referenzmenge Richtschnur für die Mengenregelung nach dem Systemwechsel. „Wir gehören nicht zu denen, die dem Landwirt sagen, Du kannst so viel Milch erzeugen, wie Du willst“, so der BMG-Geschäftsführer bei der IVM-Tagung in Neuruppin. Im Milchliefervertrag müsse auch künftig eine konkrete Liefermenge stehen. Mindestlaufzeit für Verträge mit der BMG sei ein Jahr, damit beide Seiten „einmal Frühjahr, Sommer, Herbst und Winter gemeinsam erleben“. Erste Verträge habe man bereits bis weit über das Jahr 2015 hinaus abgeschlossen. Referenzmenge sei heute die Milchquote und ab 2015 die Menge, die der Landwirt mit der BMG vereinbare. Auch bei der BMG orientiere sich das bezahlte Milchgeld an der Verwertung der erzeugten Produkte, stellte Buchholz fest. Die Wertschöpfung in den Produkten ist und bleibt eine Variable. Die Grundelemente der Lieferverträge werden sich durch den Systemwechsel nicht grundlegend ändern, da ist sich Buchholz mit Steffen Lange von der Sachsenmilch einig.

Für Dr. Romuald Pientka von der Erzeugergemeinschaft „Sächsische Qualitätsmilch“ spielt die Mengenbegrenzung schon heute keine entscheidende Rolle mehr. Es sei in den letzten Jahren eine zunehmende

Vereinheitlichung von Preisen und Verträgen innerhalb einzelner Regionen zu beobachten. „Heute gibt es fast überall Einheitsverträge und dieser Trend wird anhalten“, so Dr. Pientka, der als EZG-Geschäftsführer 70.000 t Milch an mehrere Molkereien vermarktet. Bei unterschiedlicher Verwertung müsse es Preisdifferenzen beim Milchgeld geben, sonst gebe es keinen Wettbewerb. Die Milcherzeuger sind nach der Beobachtung des EZG-Geschäftsführers das am schwächsten organisierte Glied der Wertschöpfungskette.

glieder auf, erfasst sie und verkauft den Rohstoff wiederum an Molkereien. Die mit den Molkereien geschlossenen Verträge enthalten Liefermenge, Abnahmegarantie und Kündigungsfristen. Mit Erfassung und Transport wurde ein Spediteur beauftragt, da dies keine Kernkompetenz der Molkereien sei. „Der Vertrag der EZG umfasst eine Din-A4-Seite“, betont Dr. Pientka: „Wir denken in der EZG immer an den Absatz, der muss krisenfest sein, auch in den nächsten acht bis zehn Jahren.“ Zweite Priorität bei der Auswahl der



„Auftrag der Genossenschaften ist die Förderung der Mitglieder, wozu auch die Minimierung von Markt- und Preisrisiken gehören dürften.“

Erhard Richarts, Vorsitzender ife-Institut Kiel

Das Problem: „Die Molkerei kann Ihre Milch kaufen, Sie als Erzeuger müssen Ihre Milch irgendwohin liefern.“ Primäres Ziel einer EZG sei dabei nicht, einen höheren Preis zu erzielen, sondern Milchmengen logistisch zusammenzufassen und die Marktstellung zu verbessern. Die EZG „Sächsische Qualitätsmilch“ kauft die komplette Milch ihrer Mit-

Vermarktungspartner habe die Bonität und Zahlungssicherheit. Erst danach kommt für Dr. Pientka der Preis, auch wenn dies viele Milcherzeuger anders sehen würden.

Die Molkereien können einiges tun, um in ihre Einnahmen vom Markt mehr Kontinuität zu bringen. Davon ist der Vorsitzende des ife-Institutes Kiel und ausgewiesene Milch-

marktexperte, Erhard Richarts, überzeugt. In den Getreide- und Ölsaatenmärkten hätten sich in Europa Warenterminbörsen etabliert, die alle Stufen der Wertschöpfungskette zur Preisabsicherung nutzen. Die Frankfurter Eurex bietet Richarts zufolge Kontrakte (Futures) auf Butter, Magermilchpulver und neuerdings auch Molkenpulver an. Mit den Kontrakten für Pulver und Butter lasse sich auch der Wert von Rohmilch nach dem Muster des Kieler Rohstoffwertes absichern. Die Resonanz sei bislang allerdings gering. Dies findet Richarts umso erstaunlicher, als viele Abnehmer vor allem aus der Ernährungsindustrie sehr stark an einer Preisabsicherung interessiert seien, die sie bereits aus anderen Märkten (Zucker, Getreide, Soja) kennen. Nestle und Co. hätten – ebenso wie die Landwirte – Interesse an kalkulierbaren Preisen und seien vom geringen Interesse der Molkereien enttäuscht.

Anders stelle sich die Situation in den USA dar. „Hier ist die Preisabsicherung über Futures und Optionen längst Standard“, betont der ife-Vorsitzende. Auch in den Staaten sei die Milchwirtschaft in großen Teilen genossenschaftlich organisiert. Und sie ist wie die Ernährungsindustrie nicht daran interessiert, aus kurzfristigen Schwankungen Vorteile zu ziehen, weil damit auch große Risiken verbunden seien. Schließlich gehörten Spekulationsgeschäfte nicht zum Geschäftsmodell der Genossenschaften. Das schließe aber nicht aus, dass sie dort in Form der Futures Geschäfte parallel zum physischen Markt tätigten, um die Einnahmen abzusichern. Denn Auftrag der Genossenschaften sei die Förderung der Mitglieder, wozu auch die Minimierung von Markt- und Preisrisiken gehören dürfte, eben genau das Gegenteil von Spekulation.

Von den Erzeugern werde die Absicherungsabsicht häufig so verstanden, dass sie

nur vor extremen Ausschlägen nach unten bewahrt würden. Verständlicherweise nehme man hohe Preise gerne mit. Doch brauchten branchenfremde Anleger, die der Terminbörse Umsätze und damit Liquidität verschaffen, Anreize in Form von Gewinnchancen, damit sie in den Terminmarkt einsteigen und Risiken übernehmen, von denen die nach Sicherheit strebenden Marktteilnehmer verschont bleiben wollen. **an**

Dr. Uwe Steffin, Redakteur agrarmanager

LESEN SIE IM FEBRUAR

In der nächsten Ausgabe des agrarmanager geben wir einen Überblick über die betrieblichen Kennzahlen der im IVM organisierten Milchviehbetriebe.