

# Strukturelle Unterschiede zwischen genossenschaftlichem und privatem Viehhandel

Anja Voss und Ludwig Theuvsen<sup>1</sup>

**Abstract –In diesem Beitrag wird aufbauend auf allgemeinen Überlegungen der Unterschied zwischen dem genossenschaftlichen und dem privaten Viehhandel herausgearbeitet, welcher mit empirischen Untersuchungsergebnissen aus Deutschland untermauert wird. Die Befragung ergab, dass die zwei dominierenden Organisationsformen des Viehhandels sich deutlich in ihren Strukturmerkmalen, aber auch hinsichtlich der angebotenen Dienstleistungen und der Anbindung der Landwirte unterscheiden.**

## EINLEITUNG

Die Fleischwirtschaft ist in Österreich und Deutschland ein wichtiger Teil des Agribusiness. Der Viehhandel (VH) als Teil der Wertschöpfungsketten der Fleischwirtschaft vermarktet traditionell das von den Landwirten aufgekaufte Schlacht- und Nutzvieh. Im Viehhandel, über den der größte Teil des Viehaufkommens verkauft wird, herrscht ein intensiver Wettbewerb zwischen privaten und genossenschaftlichen Organisationen, aber auch innerhalb beider Sektoren. Die in Österreich und Deutschland dominierende zweistufige Vermarktung von Tieren wird u.a. auch durch einen intensiven Strukturwandel in den vor- und nachgelagerten Bereichen bedroht. Der Viehhandel umfasst in Deutschland den genossenschaftlichen Viehhandel (VVG), den privaten Viehhandel (priv. VH) und die Erzeugergemeinschaften (EZG).

Die Entscheidung der Landwirte, wie sie ihre Tiere vermarkten, hängt oft von den wahrgenommenen Vor- und Nachteilen der verschiedenen Organisationsformen sowie der persönlichen Einstellung der Landwirte ab. Den VVG als genossenschaftlichen Organisationen werden in der Literatur oft bestimmte Defizite angekreidet; dazu gehören u.a. Free-Rider- bzw. Trittbrettfahrerprobleme und ein zu kurzer Investitionshorizont (Cook, 1995). Andererseits hat es für Landwirte auch Vorteile, sich einer VVG anzuschließen, so insbesondere die stärkere vertikale Integration der Ketten, die teilweise mit der Investition in Marken innerhalb geschlossener Systeme einhergeht, sowie Andienungspflichten und Abnahmegarantien (Spiller et al., 2005). Dem gegenüber steht der priv. VH, der sich stärker am Ziel der Gewinnmaximierung orientiert. Die Zusammenarbeit mit diesem Partner bietet den Landwirten den Vorteil, flexibel am Markt ohne Anbindung an eine bestimmte Organisation vermarkten zu können. Ein umfas-

sender Vergleich beider Formen des VH ist in der Literatur noch nicht erarbeitet worden; diese Lücke soll die vorliegende Studie schließen.

## DEFINITION UND FORMEN DES VIEHHANDELS

Der genossenschaftliche Viehhandel ist – wie alle Genossenschaften – auf das Wirken von Herrmann Schulze-Delitzsch auf Seiten des Handwerks und Wilhelm Raiffeisen im ländlichen Bereich zurückzuführen. Beide gründeten 1847 unabhängig voneinander Hilfsvereine, die sich an den Grundsätzen der Selbsthilfe, Selbstverwaltung und Selbstverantwortung orientierten (Theuvsen, 2006). Die Grundsätze der Genossenschaftsrechts und der Genossenschaftsgedanken sind auch heutzutage noch prägend für den genossenschaftlichen Viehhandel.

Der private Viehhandel ist gekennzeichnet durch die – mit Ausnahme der eG, e.V. und des w.V. – freie Wahl der Rechtsform; stärker als im genossenschaftlichen Bereich ist das oberste Unternehmensziel der Gewinnmaximierung kennzeichnend. Die Erzeugergemeinschaften beruhen auf dem 1969 in Kraft getretenen „Gesetz zur Anpassung der landwirtschaftlichen Erzeugung an die Erfordernisse des Marktes“. Danach haben diese Organisationen das Recht, ihre Rechtsform weitgehend frei zu wählen; je nach Rechtsformwahl sind sie daher dem genossenschaftlichen oder dem privaten VH zuzurechnen. Die im Rahmen der Studie befragten EZG konnten alle den VVG zugeordnet werden.

## METHODIK UND ERGEBNISSE

Um die Unterschiede zwischen VVG und priv. VH genauer zu erfassen, wurde eine telefonische Befragung aller Viehhandelsunternehmen in Deutschland durchgeführt. Die Adressdaten wurden durch die Tierseuchenabteilung des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) sowie dem Deutschen Raiffeisenverband (DRV) bereitgestellt. In der Datei sind alle dem BMELV gemeldeten deutschen Viehhandels- und Transportunternehmen sowie Sammelstellen enthalten. Nach Bereinigung der Datei um Dubletten u.ä. verblieben zunächst 3.209 Unternehmen, von denen 1.078 (33,6%) an der Telefonbefragung teilnahmen. Von den 1.078 teilnehmenden Unternehmen sind 547 als Haupterwerbs- und 87 als Nebenerwerbsviehhändler aktiv (22 keine Auskunft); die übrigen 422 Befragungsteilnehmer (39,1%) haben zwischen 1979 und 2009, davon wiederum weit mehr als die Hälfte (60,6%) zwischen 2006 bis 2009, ihren Betrieb aufgegeben. Im Ergebnis blieben 656 auswertbare Fragebögen übrig.

<sup>1</sup> Anja Voss und Ludwig Theuvsen sind am Institut für Betriebswirtschaftslehre des Agribusiness der Georg-August-Universität Göttingen tätig (anja.voss@agr.uni-goettingen.de; theuvsen@uni-goettingen.de).

Die an der Befragung teilnehmenden Unternehmen teilen sich in 95 VVG (davon 35 EZG (5,3%) und 60 VVG i.e.S. (9,2%) und 561 Organisationen des priv. VH (85,5%).

#### VERGLEICH DER ORGANISATIONSFORMEN

Das älteste Viehhandelsunternehmen der Studie ist ein privates VH-Unternehmen, das 1851 seinen Betrieb aufnahm. Die älteste noch existierende VVG wurde 27 Jahre später, 1878, gegründet. Trotzdem ist das durchschnittliche Alter der VVG (48 Jahre) um 4 Jahre höher als das der Organisationen des priv. VH (44 Jahre).

Die wichtigsten Rechtsformen des privaten Viehhandels sind das Einzelunternehmen (68%) und die GmbH (21,4%). Bei den EZG, die in der Studie unter den genossenschaftlichen VH subsumiert wurden, dominieren eG (31,4%), GmbH (22,9%) und wirtschaftlicher Verein (w.V.; 34,3%).

Zentrale Unterschiede zwischen VVG und priv. VH sind in Bezug auf das Produktportfolio sowie die gehandelte Menge an Schlachttieren festzustellen. Im Bereich des Nutztviehs handeln 47,4% der VVG zwei Tierarten; 67,4% sind im Schweine- und 77,9% im Rinderbereich aktiv. Im priv. VH konzentrieren sich 44,4% der Unternehmen auf eine Tierart; 70,6% der Unternehmen handeln Nutz- bzw. Zuchtrinder. Im Schlachtviehbereich handeln 51,6% der VVG und 41,5% der priv. VH-Organisationen zwei Tierarten. Die Zahl der Schlachttiere ist im Bereich der VVG im Durchschnitt deutlich höher als im priv. VH. Die VVG handeln im Schlachttierbereich durchschnittlich 200.004 Schweine und 11.830 Rinder pro Jahr; 50% der VVG schlagen weniger als 70.000 Schlachtschweine um. Deutlich kleinstrukturierter stellt sich der priv. VH dar; im Schnitt werden 28.028 Schlachtschweine und 2.958 Schlachtrinder im Jahr verkauft. Immerhin 50% der Viehhändler erreichen nicht mehr als 1.800 Schweine im Jahr. Auch daran ist abzulesen, dass zwischen VVG und priv. VH deutliche strukturelle Unterschiede existieren. Aber auch innerhalb des genossenschaftlichen und des privaten Sektors sind die Unterschiede beachtlich. So existieren Viehhändler mit 1,8 Mio. Schlachtschweinen (VVG) und 1,1 Mio. Schlachtschweinen (priv. VH), aber auch mit 10 Schlachtschweinen (VVG) und 5 Schlachtschweinen (priv. VH).

Die strukturellen Unterschiede werden auch beim Blick auf die Organisation der Viehhandelsunternehmen deutlich. Betrachtet man nur Unternehmen, die familienfremde Arbeitskräfte beschäftigen, so sind im Schnitt ca. 6,03 Vollzeit- (31,7 bei den VVG; 1,5 bei den priv. VH) und gut 1,1 Teilzeitmitarbeiter (3,37 bei den VVG; 0,61 bei den priv. VH) angestellt. Auch bei der Frage nach dem Handelsgebiet ergeben sich deutliche Unterschiede. Die untersuchten VVG handeln im Durchschnitt in rund 3 Bundesländern und 28 Landkreisen, wohingegen die priv. VH nur auf 2 Bundesländer und 17 Landkreise kommen. Dieses Ergebnis ist insoweit überraschend, als der priv. VH im Hinblick auf die Anbindung der Landwirte an das Unternehmen freier und damit nicht auf eine bestimmte Region beschränkt ist. Die VVG, die bereits in anderen Studien eine enge Bindung an die Landwirte erkennen ließen (Spiller et al., 2005), sind zu 35,9% in ein geschlossenes Sys-

tem (13% priv. VH) eingebunden, sehen zu 56,3% (priv. VH: 6,3%) eine Andienungspflicht der Landwirte vor und sprechen zu 62,5% (priv. VH: 15,4%) eine Abnahmegarantie aus. Auch kooperieren VVG häufiger (42,4%) miteinander als Unternehmen des priv. VH (36,7%).

Trotz des Genossenschaftsgedankens bieten VVG ihren Landwirten nicht erheblich mehr Dienstleistungen und Informationen an als Organisationen des priv. VH. Das Dienstleistungsspektrum der VVG umfasst durchschnittlich 5,3, das des priv. VH 4,2 Leistungen. Im Hinblick auf die Schlachtdienstleistungen (Kontrolle der Schlachtabrechnungen u.ä.) ist kein Unterschied zwischen den Organisationsformen zu erkennen, während es bei den darüber hinausgehenden Dienstleistungen erhebliche Unterschiede gibt. So werden finanzielle Unterstützungen und Versicherungsleistungen nur von VVG, der Verkauf von Sperma/Genetik dagegen nur von Organisationen des priv. VH angeboten. Anders sieht es bei der Informationsweitergabe aus. Schlachtdaten werden von 71 % der Unternehmen des priv. VH und 70,5% der VVG weitergegeben; den Schlachtpreis übermitteln 51% bzw. 49,5% der Organisationen. VVG kommunizieren ein etwas breiteres Informationsspektrum an ihre Landwirte als private Viehhändler.

Dem vom strukturellen Wandel ausgehenden Druck des vor- und nachgelagerten Bereichs versuchen knapp 11% der priv. VH-Organisationen und 9% der VVG durch Fusionen oder den Kauf anderer VH-Unternehmen entgegenzuwirken.

#### SCHLUSSFOLGERUNG UND FAZIT

Die Studie lässt vielfältige Strukturen innerhalb des genossenschaftlichen und des privaten VH, aber auch innerhalb beider Sektoren erkennen. Unterschiede bestehen hinsichtlich der Unternehmensgröße, Organisationsstruktur und Rechtsform, auch im Bereich des Produktportfolios und der Anbindung der Landwirte an die Viehhandelsorganisationen. Im Bereich der Informationspolitik decken sich die Vorgehensweisen in VVG und im privaten VH weitgehend. Die empirischen Ergebnisse werfen für weitere Untersuchungen die Frage auf, inwieweit sich heutzutage für Landwirte noch Vorteile aus der Organisationsform der VVG ergeben. Insoweit weisen die Ergebnisse über den Viehhandel hinaus und sind von grundsätzlicher Bedeutung für die Zukunft des genossenschaftlichen Sektors.

#### LITERATUR

- Cook, M. L. (1995). The Future of U.S. Agricultural Cooperatives: A Neo-Institutional Approach. *American Journal of Agricultural Economics* 77: 1153-1159.
- Spiller, A. et al. (2005). *Sicherstellung der Wertschöpfung in der Schweineerzeugung: Perspektiven des Nordwestdeutschen Modells*. Münster.
- Theuvsen, L. (2006). European Cooperatives: Are They Prepared for Food Product Innovations?, in: Sikora, T./Strada, A. (Hrsg.): *The Food Industry in Europe: Tradition and Innovation*, pp 65-87. Krakau, Voss, A.; Theuvsen, L. (2009): Der Viehhandel – Bindeglied zwischen Landwirtschaft und Verarbeitung. In: *Nutztierpraxis Aktuell* 30: 45-48.