

# Milch vermarkten – nicht nur abliefern

Milchproduktion ab 2015 ohne Mengenregulierung – Wie richten sich Betriebe, Beratung und Molkereien darauf ein? Antworten auf diese Frage lieferte ein „Tag der Agrarökonomie Milch“ in Güstrow. Der *agrarmanager* war für Sie dabei.

**H**ohe Milchpreise lösen nicht alle Probleme der Milcherzeuger – und die Höhe des Milchgeldes wird nicht von den Produktionskosten bestimmt. Das stellte Unternehmensberater Bernd Lührmann von der Landwirtschaftskammer Niedersachsen gleich zu Beginn seiner Ausführungen klar: „Alle, die einen Milchpreis in Höhe der Produktionskosten fordern, verkennen eines: Der Markt regelt den Preis, und nichts anderes“.

Hart ins Gericht ging Lührmann mit den genossenschaftlichen Molkereien, die mit Dr. Dirk Gloy vom DMK Deutsches Milchkontor sowie Lothar Laufer von Arla Foods prominent beim „Tag der Agrarökonomie Milch“ Anfang Juni in Güstrow vertreten waren. Man müsse Sicherheit in der Milchvermarktung auch nach dem Ende der Milchquote erwarten können. Das sei aber nicht immer der Fall. Zwar nähmen die Genossenschaften die gesamte Milch ihrer Mitglieder erklärtermaßen auch nach dem Ende der Milchquote auf; für diese Mehrmengen müssten dann aber auch neue Absatzmärkte erschlossen werden.

## Mengeneffekte ausspielen

Gerade von genossenschaftlichen Full-Linern müsse man dauerhaft überdurchschnittliche Milchauszahlungspreise erwarten dürfen. „Spielen Sie endlich versprochene Mengeneffekte aus“, so der Berater in Richtung DMK. Schließlich sei Wachstum immer mit dem Argument der dann besseren Markt-

stellung begründet worden. Bisher seien die Molkereien bei den Preisverhandlungen noch jedesmal eingeknickt, wenn der LEH Druck gemacht habe – außer bei richtig knapper Rohstoffverfügbarkeit.

Auch bei der Erfassung der Milch müssten Mengeneffekte weitergegeben werden, so Lührmann. Das Genossenschaftsprinzip werde immer nach vorne gestellt. Aber: Große Milchlieferanten hätten nun mal einen Kostenvorteil bei Erfassung und Untersuchung der Milch gegenüber Kleinbetrieben. „Entweder die Molkereien gehen auf realistische Kosten oder sie geben den großen Betrieben über eine Mengenstaffelung gleich mehr Geld“, forderte Lührmann.

Für den Berater hat sich das Genossenschaftsprinzip in den letzten 20 Jahren nahezu überholt. „Ehrenämter“ seien häufig

überfordert bei Kontrolle und Aufsicht von genossenschaftlichen Molkereien mit Umsätzen im Milliardenbereich. Von den Molkereien erwartet der Berater in erster Linie Kapitalsicherheit und wirtschaftliche Stabilität. Das Milchgeld sei mit über 80 % der weitaus größte Erlösblock eines Milchviehbetriebes. Es drohten beim Kreditrating in Zukunft schlechtere Konditionen, weil Milchbauern in der Regel nur einen Abnehmer hätten, warnte Lührmann. Wichtig sei für Milcherzeuger gerade nach dem Quotenende Planungssicherheit bei Mengen und Preisen. Molkereien müssten in Zukunft den Milchpreis mindestens für die nächsten zwei, besser drei Monate im Voraus festlegen. Dazu müssten sie – nach dem Vorbild des Landhandels – in Aktivitäten zur Preisabsicherung investieren. Eine Preisabsicherung bis zu anderthalb Jahre im Voraus, wie an der Terminbörse möglich, bringe den Milchlieferanten die notwendige Planungssicherheit.

## SIE WOLLEN MEHR WISSEN?

Die Beiträge aller Referenten erhalten Sie unter [www.landwirtschaft-mv.de](http://www.landwirtschaft-mv.de) in der Rubrik Fachinformationen oder durch Scannen des QR-Codes unten rechts. Veranstaltet wurde der Tag der Agrarökonomie, der trotz bestem Silagewetter rund 150 Landwirte, Molkereivertreter, Berater und Wissenschaftler nach Güstrow lockte, von der LMS Agrarberatung GmbH gemeinsam mit der Landesanstalt für Landwirtschaft Mecklenburg-Vorpommern.



## MMI als Argumentationshilfe

Geht es nach der Milcherzeugergemeinschaft MEG Milch Board, spielen die Produktionskosten bei Milchpreisverhandlungen künftig eine entscheidende Rolle. „Wer Milch verkaufen will, muss seine Kosten kennen“, so der Vorstandsvorsitzende Peter Guhl. Erklärtes Ziel der MEG Milch Board sei es, den Milchverkauf über Rahmenverträge mit quartalsweiser Aushandlung des Milchpreises zu organisieren, erläuterte Guhl.

Definierte Mengen, Qualitäten und Preise böten hohe Planungssicherheit für Erzeuger und Molkereien und seien die beste Form einer bedarfsgerechten Marktsteuerung. Dagegen sind Referenzpreismodelle aus seiner Sicht nicht zukunftsfähig, da die derzeitige Praxis der Milchpreisbildung wettbewerbsrechtlich nicht akzeptabel sei. Neben der aktuellen Markt- und Verwertungssituation des Vertragspartners müssten künftig auch belastbare Argumente der Kostenentwicklung bei Preisverhandlungen Berücksichtigung finden, meint Guhl, der selbst aktiver Milcherzeuger ist. Er setze sich für eine weitere Bündelung der Milch vor den Molkereien in Milcherzeugergemeinschaften ein. Notwendig sei ein Systemwechsel hin zu einer vertraglich abgesicherten Milcherzeugung. Nur so sei es möglich, den Wettbewerb um Rohmilch wieder herzustellen. Um Rahmenverträge mit den Molkereien aushandeln zu können, sei die fortlaufende Berechnung der aktuellen Produktionskosten notwendig. Dies geschehe seit Jahresbeginn mit dem MilchMarkterIndex (MMI), der jeweils zu Beginn eines neuen Quartals berechnet werde. „Der MMI kann und wird nicht zwangsläufig zur Deckung der Milcherzeugungskosten über die Erlöse führen“, ist sich Guhl durchaus im Klaren. Der MMI sei für die MEG Milch Board auch kein Instrument, um politische Forderungen zu begründen. Der MMI könne aber ein wichtiges und wirksames Werkzeug bei Milchpreisverhandlungen sein. Dazu müssten zunächst flächendeckend Preisverhandlungen ermöglicht werden. Und: Die Bauern müssten sich endlich um die Vermarktung der Milch kümmern wollen.

Der Markt honoriere nicht die Produktionskosten, räumt auch Guhl ein. Nichtsdestotrotz sei es für die einzelnen Erzeuger ein legitimes Anliegen, ihre Kosten zu decken. Rahmenverträge mit Preisverhandlungen „nach vorne“ böten Erzeugern wie Molkereien die Möglichkeit zur Mengenplanung und seien gleichzeitig die beste Form einer bedarfsgerechten Marktsteuerung: „Bei diesem System brauchen wir uns über Quoten oder eine freiwillige Mengensteuerung keine Gedanken mehr zu machen. **an**

Uwe Steffin, agrarmanager-Redakteur



**ARBEITSPAUSE** Intensiv diskutierten die Teilnehmer der IVM-Tagung an der Heimvolkshochschule Seddiner See auch während der Tagungspausen.

## MILCHPRODUKTION 2030

### *Wie kann ich in Zukunft die Rentabilität der Milchproduktion in meinem Unternehmen sichern? Lohnt es sich überhaupt noch Milch zu erzeugen?*

Um diese Fragen drehten sich die Vorträge auf der Frühjahrstagung des Interessenverbandes Milcherzeuger e.V. (IVM), die mehr als 80 Interessenten – überwiegend Betreiber größerer Milchviehanlagen – in die Heimvolkshochschule am Seddiner See in Brandenburg lockte. Die agrarmanager-Redaktion war für Sie dabei.

Unter dem Motto „Milchproduktion 2030“ wagte Dieter Künstling von der IAK Agrar-Consulting GmbH Leipzig einen strategischen Ausblick. Allerdings empfahl er zuerst einen Blick zurück: „Analysieren Sie Ihren eigenen wirtschaftlichen Erfolg der letzten zehn Jahre kritisch, bevor Sie an Zukunftsentscheidungen herangehen. Haben Sie mit Milch wirklich Geld verdient? Setzen Sie bei Ihren Berechnungen die realen Kosten an. Betreiben Sie keine Augenauswischerei“, appellierte der Berater an die Teilnehmer. Denn selbst die DLG-Spitzenbetriebe hätten in den letzten beiden Jahren gerade mal 1,7 bzw. 1,9 Ct/kg Milch Gewinn (ohne Prämien) erwirtschaftet.

Natürlich werde er keine Vorhersage treffen, wie sich einzelne Kennzahlen in den nächsten knapp 20 Jahren entwickeln, aber zumindest Tendenzen gebe es: So könne man davon ausgehen, dass die Leistung der Kühe – vor allem die Lebensleistung – weiter steigen wird. Allerdings nehmen auch die Faktorkosten für Arbeit, Boden und Kapital eher zu als ab. Und nicht zuletzt sei zu erwarten, dass die Marge zwischen Betriebsmittelkosten und Erzeugerpreisen tendenziell eher kleiner werde, so Künstling.

Unternehmerische Einflussmöglichkeiten auf die Rentabilität der Milcherzeugung sieht der Berater insbesondere beim Investitionsaufwand, bei der Lebensleistung je Kuh und bei Kosten und Qualität des selbsterzeugten Futters. Nicht zuletzt gebe es aber auch noch große Reserven bei der Arbeitsproduktivität. So habe eine Auswertung seiner Beratungsgesellschaft Schwankungen von 319.000 bis 822.000 kg Milch je Arbeitskraft beziehungsweise von 2,74 bis zu 10,56 Ct/kg Milch Personalkosten aufgezeigt. Dabei müsste schon heute eine Arbeitskraft mindestens 500.000, in Zukunft eher 750.000 kg Milch melken – auch, um ordentliche Löhne zahlen zu können.

Anders als im Ackerbau, wo es enorme Verbesserungen gab, sei die Arbeitsproduktivität in der Milcherzeugung in den vergangenen zehn Jahren gerade mal um 20 % gestiegen. Und das vor allem durch höhere Leistungen der Kühe, doch die würden wohl kaum in dem Tempo weiterwachsen wie bisher. Künstling riet deshalb, die technologischen Prozesse genauer zu durchleuchten. Hier liege ein großes Potenzial. Als Beispiel nannte er die häufig nicht optimalen Treibbewege. Auch die Qualifikation der Mitarbeiter lasse angesichts der modernen Melktechnik oft zu wünschen übrig.

„Schauen Sie, was die Berufskollegen, die rentabel Milch erzeugen, anders machen. Und bedenken Sie: In Krisenzeiten können nur Milchproduzenten wirklich bestehen, die Kostenführer sind und zudem über Liquiditätsreserven verfügen“, gab Künstling den Tagungsteilnehmern mit auf den Weg. (he) **an**