



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

Gegenwartsprobleme auf den Märkten für Eier und Geflügelfleisch und Möglichkeiten zu ihrer Lösung

Dr. H. Gocht, Bonn

Die Erzeugung von Eiern und Geflügelfleisch hat in der Bundesrepublik Deutschland in den letzten Jahren außerordentlich kräftig zugenommen. Im Wirtschaftsjahr 1966/67 wurden im Bundesgebiet insgesamt etwa 13,4 Mrd. Stück Eier und 185 000 t Geflügelfleisch erzeugt. Die Erzeugung war damit 1966/67 mehr als doppelt so groß wie Mitte der 50er Jahre. Insbesondere bei Eiern — in geringerem Umfang jedoch auch bei Geflügelfleisch — konnten die inländischen Erzeuger ihren Anteil im Wettbewerb mit den ausländischen Anbietern in den vergangenen Jahren erheblich steigern.

Die künftige Entwicklung der inländischen Erzeugung von Eiern und Geflügelfleisch wird vor allem davon abhängen, in welchem Maße es gelingt, eine Reihe von Problemen zu lösen, die sich den Erzeugern und den Vermarktungsunternehmen gegenwärtig stellen¹⁾.

Im folgenden soll ein Überblick darüber gegeben werden, um welche Probleme es sich dabei im einzelnen handelt und welche Möglichkeiten zu ihrer Lösung bzw. zur Anpassung der inländischen Erzeugung an die Erfordernisse des Marktes bestehen. Dabei soll u. a. auch geklärt werden, welchen Beitrag Erzeugergemeinschaften zur Rationalisierung des Absatzes bei Eiern und Geflügelfleisch zu leisten vermögen.

Erzeugungs- und Vermarktungsprobleme

Den Eier- und Geflügelfleischerzeugern, die auf den Absatz über den privaten oder genossenschaftlichen Großhandel angewiesen sind, sowie den Vermarktungsunternehmen bereiteten in den letzten Jahren vor allem folgende Probleme zunehmende Schwierigkeiten:

- die Einengung des Preisverhältnisses zwischen Eiern bzw. Geflügelfleisch und Futtermitteln,
- die außerordentlich kräftigen Angebots- und Preisschwankungen bei Eiern,
- die Zunahme des Preiswettbewerbs in der Großhandelsstufe,
- die zunehmende Konzentration der Großhandelsnachfrage nach Eiern und Geflügelfleisch und
- die steigenden Qualitätsansprüche der Verbraucher.

Für Eier- und Geflügelfleischerzeuger in marktnahen Erzeugungsgebieten, wo die Möglichkeit des Direktabsatzes an Endverbraucher oder Einzelhandelsgeschäfte besteht, sind diese Probleme weniger schwerwiegend. Die Verkaufserlöse sind beim

Direktabsatz, auf den bei Eiern etwa 55 %, bei Suppenhühnern etwa 45 % und bei Jungmasthühnern etwa 5 % aller Verkäufe entfallen, in der Regel selbst dann merklich höher als beim Absatz über den Großhandel, wenn die höheren Vermarktungskosten von den Verkaufseinnahmen abgezogen werden. Da überdies die Verkaufserlöse im Direktabsatz in Zeiten mit verhältnismäßig großem Angebot nicht so stark absinken wie bei Verkäufen auf anderen Absatzwegen, ist die Wettbewerbsstellung der marktnahen Erzeuger relativ günstig. Auch für etwas marktfernere Erzeuger besteht daher ein starker Anreiz zur Aufnahme bzw. Ausdehnung des Direktabsatzes.

Entwicklung des Eier-, bzw. Geflügelfleisch-Futter-Preisverhältnisses

Wie die Übersicht zeigt, sind die Erzeugerpreise für Eier bei Verkäufen an Handel und Genossenschaften im Bundesgebiet seit der Mitte der 50er Jahre in der großen Linie leicht zurückgegangen. Bei den Erzeugerpreisen für Suppenhühner und für Jungmasthühner war hingegen im gleichen Zeitraum ein überaus kräftiger Preisrückgang zu beobachten. Dem Rückgang der Erzeugerpreise für Geflügelerzeugnisse stehen erhebliche Preissteigerungen für Legehennen- und Geflügelmastfutter gegenüber, die bis zu 15 % betragen (vgl. Übersicht und Schaubild 1).

Trotz der Einengung des Preisverhältnisses zwischen Geflügelerzeugnissen und Futtermitteln war die Eier- und Geflügelfleischerzeugung für die Mehrzahl der Betriebe in den zurückliegenden Jahren gewinnbringend, weil die Produktionskosten durch verstärkte Anwendung des technischen Fortschritts fortwährend vermindert werden konnten. Die Erzeugung wurde daher sowohl bei Eiern als auch bei Geflügelfleisch von Jahr zu Jahr beträchtlich erhöht.

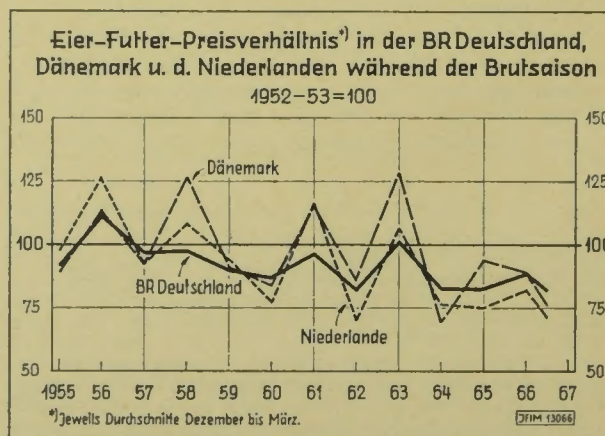


Schaubild 1

¹⁾ Vgl. dazu auch: Gocht, H.: Marktstruktur und Preisbildung bei Eiern und Eiprodukten in der BR Deutschland. Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e. V., Bonn, 1966.

Erzeugerpreise für Eier und Geflügelfleisch und Großhandelsabgabepreise für Legehennen- und Geflügelmastfutter in der Bundesrepublik Deutschland

Vorgang	Einheit	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966
Erzeugerpreise für Eier ¹⁾	Pf/Stck	17,7	18,4	17,3	17,4	17,4	16,1	18,9	15,7	18,1	16,3
Großhandelsabgabepreise für Legehennen-Alleinfutter ²⁾ (gekörnt)	DM/100 kg	43,21	43,76	45,95	44,27	44,18	46,66	48,08	47,39	48,81	49,23
Erzeugerpreise für Suppenhühner ³⁾	DM/kg ⁵⁾	2,43	2,40	2,17	2,05	1,95	1,51	1,71	1,71	1,68	1,57
Erzeugerpreise für Jungmasthühner ³⁾⁴⁾	DM/kg ⁵⁾	3,20	2,80	2,74	2,74	2,74	2,69	2,45	2,41	2,23	2,18
Großhandelsabgabepreise für Geflügelmastfutter ²⁾ (gekörnt)	DM/100 kg	48,53	49,29	51,34	50,13	49,54	52,28	52,74	52,70	55,28	55,96

¹⁾ Bei Verkäufen an Handel und Genossenschaften (ab Juli 1964 bei Verkäufen an Sammelstellen); Preise für unsortierte Eier (von April 1956 bis Juli 1962 einschl. Ausgleichsbetrag von etwa 2 bis 3 Pf/Stck). — ²⁾ Preisgebiet Nord. — ³⁾ Bei Verkäufen ab Hof an Geflügelschlachtereien. — ⁴⁾ Von August 1961 bis Juli 1962 einschl. Ausgleichsbetrag. — ⁵⁾ Lebendgewicht.
 Quelle: „Erzeugerpreise in der Landwirtschaft“. BML, Bonn und Zentrale Markt- und Preisberichtsstelle der deutschen Landwirtschaft GmbH, Bad Godesberg.

Die überaus kräftige Leistungssteigerung, die sich in den letzten zehn Jahren in der inländischen Geflügelwirtschaft vollzogen hat, findet sichtbaren Ausdruck in der starken Steigerung der Legeleistung und der kräftigen Verminderung des Futtermittelaufwandes je kg Geflügelfleisch.

wirken, sind vor allem kurzfristige, saisonale und zyklische Veränderungen des Angebotes.

Die saisonalen Angebots- und Preisschwankungen, die auf saisonalen Unterschieden in den Produktionskosten bzw. -bedingungen beruhen, haben sich in den letzten Jahren etwas abgeflacht. Die zyklischen Angebots- und Preisbewegungen sind dagegen stärker geworden (vgl. Schaubilder 2 u. 3).

Bei Geflügelfleisch sind bisher in der BR Deutschland allerdings keine saisonalen und zyklischen Preis- und Mengenbewegungen zu erkennen. Wahrscheinlich hat vor allem die kurze Dauer des Pro-

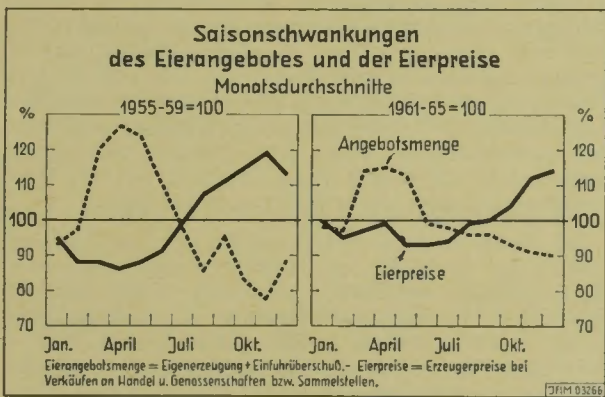


Schaubild 2

Für einen Teil der Erzeuger bedeutet der anhaltende Zwang zur Rationalisierung der Produktion eine erhebliche Belastung. Mit dieser Belastung müssen die Erzeuger jedoch auch in Zukunft fertig werden, wenn die Erzeugung rentabel bleiben soll. Die Durchschnittskosten und -preise werden sich nämlich sowohl bei Eiern als auch bei Geflügelfleisch — von den Auswirkungen der Getreidepreisangleichung am 1. Juli 1967 einmal abgesehen — auf Grund produktionstechnischer Fortschritte und der hohen Angebotselastizität vermutlich noch weiter vermindern.

Angebots- und Preisschwankungen

Kurz- und mittelfristig verlief die Preisentwicklung auf dem Eiermarkt in den zurückliegenden Jahren nicht gleichmäßig; sie war vielmehr durch erhebliche Schwankungen gekennzeichnet. Ursache dieser Preisschwankungen, die die Eiererzeugung mit einem erheblichen Marktrisiko belasten und daher kostensteigernd sowie verbrauchsdämpfend

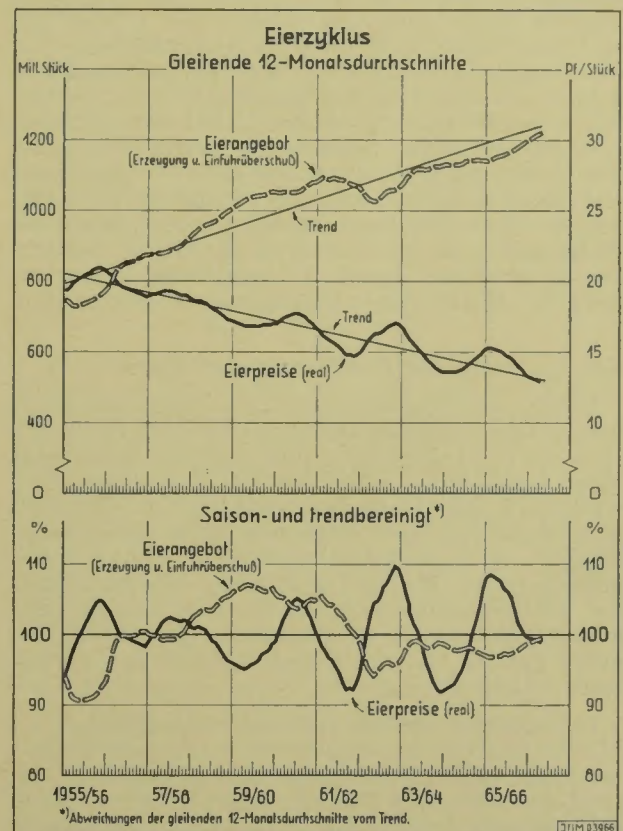


Schaubild 3

duktionsprozesses und die kräftige Zunahme der Nachfrage die Entwicklung von zyklischen Angebots- und Preisschwankungen auf diesem Markt bisher verhindert.

Zunahme des Preiswettbewerbs in der Großhandelsstufe

Der Preiswettbewerb hat sich auf den deutschen Märkten für Eier und Geflügelfleisch in den letzten Jahren beträchtlich erhöht. Dazu haben vor allem folgende Faktoren beigetragen:

- die schnelle Zunahme des Marktangebots in der Bundesrepublik Deutschland (bei Geflügelfleisch auch in den übrigen Mitgliedsländern der EWG),
- der Abbau der Handelsbeschränkungen im innergemeinschaftlichen Warenverkehr mit Eiern und Geflügel und
- der zunehmende Anteil der landwirtschaftlichen und gewerblichen Großhaltungen an der Versorgung.

Durch den scharfen Wettbewerb waren die Erfassungsunternehmen für Eier und die Geflügelschlachtereien gezwungen, die Erfassung, die Sortierung bzw. Schlachtung und den Vertrieb durchgreifend zu rationalisieren. Eine recht erhebliche Zahl von — vor allem kleineren — Unternehmen war dem verschärften Wettbewerb nicht gewachsen und stellte die Tätigkeit ein. Dadurch hat sich die Vermarktungsstruktur sowohl bei Eiern als auch bei Geflügelfleisch beträchtlich verbessert.

Die Rentabilitätsverhältnisse der Erfassungsunternehmen für Eier, aber auch die der meisten Geflügelschlachtereien, sind jedoch nicht sehr günstig, da Rationalisierungserfolge auf Grund des scharfen Wettbewerbs im allgemeinen entweder an die Erzeuger oder an die Abnehmer weitergegeben werden müssen. Dies gilt insbesondere für die Geflügelschlachtereien, die in den letzten Monaten verschiedentlich sogar beträchtlich höhere Preise an die Mäster gezahlt haben, als sie — umgerechnet auf Lebendgewicht und nach Abzug der Schlachtkosten — beim Verkauf erzielen konnten. Auf diese Weise sollen die Mäster davon abgehalten werden, ihre Produktion wegen der ungünstigen Entwicklung der Marktpreise vorübergehend einzustellen.

Konzentration der Großhandelsnachfrage

Die Strukturveränderungen, die im Lebensmittelhandel in den letzten Jahren zu beobachten waren, sind auch auf dem Eier- und Geflügelsektor nicht ohne Auswirkung geblieben. Im Zuge dieser Entwicklung haben neben dem traditionellen Verteiler-großhandel in immer stärkerem Maße die Konzentrations- und Kooperationsformen des Lebensmittelhandels (Einkaufszentralen) als Abnehmer der Erfassungsunternehmen für Eier und der Geflügelschlachtereien an Bedeutung gewonnen, die große Partien in einheitlicher Qualität und Sortierung verlangen.

Um diese konzentrierte Nachfrage befriedigen zu können und um im Wettbewerb mit dem stärker zusammengefaßten Auslandsangebot zu bestehen, waren Kapazitäts- und Umsatzsteigerungen der Unternehmen erforderlich. Da jedoch selbst verhältnismäßig große Eiererfassungsunternehmen und Ge-

flügelschlachtereien der konzentrierten Nachfrage vielfach nicht genügen konnten, entwickelten sich in den letzten Jahren auch noch verschiedene überbetriebliche Zusammenschlüsse von Erfassungsunternehmen und Geflügelschlachtereien, deren Hauptzweck der gemeinsame Verkauf ist.

Bei Jungmasthühnern hat die Konzentration des inländischen Angebotes inzwischen einen verhältnismäßig hohen Stand erreicht. Etwa 80% der deutschen Erzeugung an Jungmasthühnern werden über die „Geflügelkontor-GmbH und Co., Frankfurt/Main“ abgesetzt. Bei Eiern entspricht die Zusammenfassung des inländischen Großhandelsangebotes dagegen bei weitem noch nicht der Konzentration auf der Nachfrageseite.

Steigende Qualitätsansprüche

Der Wettbewerb auf dem Markt wird nicht nur über den Preis, sondern auch über die Qualität des Angebotes geführt. Um den steigenden Ansprüchen der Abnehmer gerecht werden zu können, war eine erhebliche Verbesserung der Qualität des inländischen Großhandelsangebotes an Eiern und Geflügelfleisch erforderlich. Der Erfolg der Bemühungen um eine bessere Qualität des Großhandelsangebotes ist jedoch sehr unterschiedlich. Die Qualität des inländischen Angebotes an Geflügelfleisch hat nunmehr einen Stand erreicht, der von den exportierenden Mitgliedsländern nur in Ausnahmefällen übertroffen wird. Die seit einiger Zeit in Kraft befindlichen Handelsklassen dürften dazu führen, daß das inländische Angebot noch stärker vereinheitlicht wird und daß die Erzeugung noch besser als in der Vergangenheit auf die Verbraucherwünsche abgestimmt werden kann.

Bei Eiern sind die Bemühungen um eine Verbesserung der Qualität des Großhandelsangebotes dagegen weniger erfolgreich gewesen. Zwar hat sich auch hier der Qualitätsstandard — insbesondere durch die Einführung privater Handelsmarken — verbessert, die Qualität des Großhandelsangebotes ist aber — zumindest zeitweilig — immer noch heterogen. Das hängt vor allem damit zusammen, daß ein Teil der Marktbeteiligten noch immer nicht erkannt hat, daß Eier zu jeder Zeit möglichst schnell auf dem Absatzweg zu den Verbrauchern gelangen müssen. Besonders in Zeiten mit steigenden Erzeuger- und Verbraucherpreisen verschlechtert sich vielfach die Qualität der über den Groß- und Einzelhandel abgesetzten Ware, weil die Eier aus spekulativen Gründen auf den verschiedenen Marktstufen länger, als es der Qualität zuträglich ist, gelagert werden.

Möglichkeiten zur Rationalisierung der Erzeugung und des Absatzes

Der Wettbewerbsdruck, der in der Vergangenheit auf den Märkten für Eier und Geflügelfleisch herrschte, dürfte auch in den kommenden Jahren anhalten und wird sich wahrscheinlich sogar noch weiter verschärfen. Das Eier- bzw. Geflügelfleisch-Futter-Preisverhältnis wird sich deshalb in den nächsten Jahren zunehmend ungünstiger gestalten. Wenn die inländische Erzeugung rentabel bleiben und ihren derzeitigen Produktionsumfang aufrechterhalten oder sogar steigern soll, sind daher

- weitere Leistungssteigerungen und Kostensenkungen in der Erzeugung und Vermarktung und
- eine noch bessere Anpassung des Angebotes hinsichtlich der Mengen und der Qualität an die Veränderungen der Nachfrage erforderlich.

Vom Erfolg dieser Bemühungen wird es auch abhängen, inwieweit es der deutschen Erzeugung gelingt, von der zu erwartenden Zunahme des Eier- und Geflügelfleischverbrauchs in den nächsten Jahren durch Steigerung ihrer Absatzmengen zu profitieren.

Zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit des Teils der inländischen Erzeugung, der auf den Absatz über den Großhandel angewiesen ist, kommen folgende Arten von Maßnahmen in Betracht:

- Maßnahmen, die die Effizienz der Erzeugung und Vermarktung erhöhen,
- Maßnahmen, die die Größenstruktur der Erfassungsunternehmen und der Geflügelschlachtereien verbessern sowie den Ausbau des Schlachtereinetzes erleichtern,
- Maßnahmen, die die Konzentration des inländischen Angebotes fördern und qualitätsverbessernd wirken,
- Maßnahmen, die zur Verbesserung der Markttransparenz beitragen und
- Maßnahmen, die zu einer besseren Koordination der Erzeugung und des Absatzes führen.

Verbesserung der Effizienz der Erzeugung und Vermarktung

Im Bereich der Erzeugung gibt es in einer Vielzahl von Betrieben noch immer erhebliche Möglichkeiten zur Kostensenkung durch Verminderung des Futteraufwandes je Produktionseinheit, durch Verminderung der Verluste während der Lege- bzw. Mastperiode sowie durch eine weitere Steigerung der Legeleistung. Wichtigste Voraussetzung für die Mobilisierung dieser Rationalisierungspotentialen ist eine stärkere Verbreitung der Wirtschaftlichkeitskontrolle, die vor allem in der Legehennenhaltung bisher noch sehr selten erfolgt.

In der Vermarktung bestehen vornehmlich auf dem Eiersektor noch gewisse Möglichkeiten zur Verminderung der Vermarktungskosten. In einer Reihe von Eiererfassungsunternehmen liegen die Erfassungskosten noch sehr hoch. Durch die Abstufung der Auszahlungspreise an die Erzeuger nach der wöchentlichen Liefermenge, durch die Ausschaltung des Sammlers und durch die Förderung der Schwerpunktbildung in einigen Erzeugungsgebieten könnten hier Einsparungen erzielt werden.

Weitere Kostensenkungen wären in vielen Fällen möglich, wenn die vorhandenen Kapazitäten besser ausgenutzt werden könnten. Bei Eiern ließe sich dies unter anderem dadurch erreichen, daß die Verkäufe an den ambulanten Handel — auch wenn sie kurzfristig höhere Erlöse bringen — eingeschränkt würden.

Verbesserung der Erfassungs- und Verarbeitungsstruktur

Die leistungsfähigeren Mittel- und Großunternehmen könnten ihre Verarbeitungskapazitäten vielfach besser ausnutzen, wenn die noch immer sehr zahlreichen kleinen Eiererfassungsunternehmen und Geflügelschlachtereien möglichst schnell aus dem Wettbewerb ausscheiden würden. Dieser Prozeß sollte im Interesse der Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Erzeugung durch finanzielle Hilfen des Staates an die ausscheidenden Unternehmen erleichtert und beschleunigt werden.

Für die Kapazitätserweiterung vorhandener Eierpackstellen und Geflügelschlachtereien sowie für Neubauten können — ebenso wie in der Vergangenheit — auch in Zukunft staatliche Investitionsbeihilfen sinnvoll sein. Auf Grund des hohen Risikos dieser Investitionen würde bei einem Fortfall dieser Beihilfen der im Interesse der Erzeuger liegende Ausbau des Packstellen- und Schlachtereinetzes erheblich verlangsamt werden.

Verbesserung der Angebotskonzentration und der Qualität des Angebotes

Eine stärkere Zusammenfassung des inländischen Großhandelsangebotes an Eiern und Geflügelfleisch kann nicht nur durch Kapazitätserweiterung in schon vorhandenen Vermarktungsunternehmen und Neubau von Großpackstellen und Geflügelgroßschlachtereien, sondern auch durch überbetriebliche Zusammenarbeit von Eiererfassungsunternehmen bzw. Geflügelschlachtereien in Verkaufsgemeinschaften auf regionaler und überregionaler Ebene erreicht werden.

Bei Geflügelfleisch sind die Möglichkeiten zur Verbesserung der überbetrieblichen Zusammenarbeit im Verkauf heute jedoch schon weitgehend ausgeschöpft. Bei Eiern könnte die überbetriebliche Zusammenarbeit von Vermarktungsunternehmen beim Verkauf dagegen noch erheblich verbessert werden. Im Hinblick auf die kürzlich erfolgte Zusammenfassung des niederländischen Exportangebotes in einigen wenigen Exportkontoren erscheint es besonders dringlich, zumindest in den größeren Überschußgebieten regionale Verkaufskontore zu errichten.

Qualitätsprobleme gibt es hauptsächlich bei Eiern. Sowohl die Frische der Ware als auch ihre Bruchfestigkeit gibt immer wieder zu Beanstandungen Anlaß. Hier gilt es, neue Organisationsformen im Absatz zu entwickeln, die gewährleisten, daß die Eier auf schnellstem Wege über den Groß- und Einzelhandel zu den Verbrauchern gelangen. Gelingt das nicht, so wird aller Voraussicht nach die Direktvermarktung weiter vordringen und die Absatzmöglichkeiten der marktfernen Überschußgebiete einengen.

Verbesserung der Markttransparenz

Um eine noch bessere Anpassung der Erzeugung an die Nachfrageentwicklung zu ermöglichen, ist die Verbesserung der Markttransparenz und eine laufende Aufklärung der Erzeuger über die voraussichtliche Marktentwicklung erforderlich. Auf diese Weise könnten auch die zyklischen Angebots-

und Preisschwankungen auf dem Eiermarkt, die sowohl für die Erzeuger als auch für die Verbraucher nachteilig sind, etwas abgeschwächt werden.

Bei Eiern könnte die Preisberichterstattung vor allem dadurch verbessert werden, daß die Notierungen der Eierbörsen vergleichbar gemacht und daß in der Presse täglich Preismeldungen von repräsentativen Packstellen veröffentlicht würden. Auf dem Geflügelfleischsektor erscheint eine weitere Verbesserung der Preisberichterstattung dagegen weniger dringlich.

Koordinierung der Erzeugung und des Absatzes

Eine bisher bei Eiern noch verhältnismäßig wenig beachtete Möglichkeit zur Kostensenkung in der Erzeugung und Vermarktung sowie zur Anpassung des Angebotes an die Veränderungen der Nachfrage besteht in einer stärkeren Koordinierung der Erzeugung und des Absatzes. Obwohl die Wettbewerbsvorteile, die durch horizontale Zusammenschlüsse der Erzeuger in Erzeugergemeinschaften und durch vertikale Zusammenschlüsse von Erzeugern bzw. Erzeugergemeinschaften mit Vermarktungsunternehmen erzielt werden können, von den Erzeugern immer mehr erkannt werden, hat die Zusammenarbeit auf dem Eiersektor noch keine große Verbreitung gefunden.

Nach Schopen²⁾ werden bei Eiern nur etwa 3 % der Erzeugung auf vertraglicher Basis an Vermarktungsunternehmen abgesetzt, während bei Geflügelfleisch (Jungmasthühner) etwa 72 % aller Verkäufe auf Grund schriftlich vereinbarter Lieferverträge oder vergleichbarer Lieferbindungen erfolgen. Die Gründe für die unterschiedliche Entwicklung der horizontalen und vertikalen Zusammenarbeit in der Geflügelwirtschaft sollen an dieser Stelle nicht näher erörtert werden. Sie wurden schon verschiedentlich eingehend analysiert³⁾ Im folgenden sollen einige Anregungen dafür gegeben werden, wie die zur Verbesserung der Wettbewerbsstellung der bäuerlichen Erzeuger in den marktfernen Überschußgebieten dringend erforderliche Zusammenarbeit der Erzeuger — auch ohne finanzielle Beihilfen des Staates — vorangetrieben werden kann.

Die bisher auf dem Eiersektor vorhandenen Erzeugerzusammenschlüsse lassen sich in vier Gruppen einteilen, und zwar in:

- Beratungsringe,
- Erzeugerringe,
- Verhandlungsgemeinschaften für den gemeinsamen Produktionsmittelbezug und den Absatz und
- Erzeugergemeinschaften mit gemeinsamer Produktion in Gemeinschaftsfarmen bzw. -ställen.

Die Mehrzahl der bestehenden Erzeugergemeinschaften für Eier gehört den beiden zuerst genannten

Formen von Erzeugerzusammenschlüssen an, in denen die produktionstechnische Beratung und die Wirtschaftlichkeitskontrolle im Vordergrund stehen. Bei den Erzeugerringen kommt zu diesen Funktionen meist noch der gemeinsame Verkauf über eine ringeigene oder auch eine andere Packstelle hinzu. Die Lieferbedingungen der Mitglieder der Erzeugerringe sind jedoch im allgemeinen verhältnismäßig locker. Nur in wenigen Fällen sind die Mitglieder von Erzeugerringen verpflichtet, ihre Produktion ohne Ausnahme an die ringeigene bzw. vertraglich vereinbarte Packstelle zu liefern. Und selbst dort, wo dies der Fall ist, werden diese Verpflichtungen nicht immer eingehalten. Es kommt sogar nicht selten vor, daß Erzeuger, die Kapitalanteile von beispielsweise 1000 DM für eine ringeigene Packstelle gezeichnet haben, ihre gesamte Produktion an andere Packstellen absetzen, deren Auszahlungspreise — aus welchen Gründen auch immer — höher sind.

Unter solchen Bedingungen ist es natürlich sowohl für die erzeugereigenen Packstellen als auch für die Vertragspackstellen vielfach außerordentlich schwierig, ihre Sortier- und Verpackungskapazität auszunutzen und regelmäßige Lieferbeziehungen zu Großabnehmern einzugehen. Gerade die Großabnehmer sind jedoch vielfach bereit, für überdurchschnittliche Qualitäten und für Lieferungen in der gewünschten Menge und Sortierung Preiszuschläge zu gewähren. Durch die unregelmäßige Anlieferung der Ringmitglieder erhöhen sich also letzten Endes die durchschnittlichen Vermarktungskosten; während die Verkaufserlöse der Packstellen hinter den Erwartungen zurückbleiben. Das Ergebnis sind dann häufig unbefriedigende Auszahlungspreise an die Erzeuger. Abhilfe könnten hier nur straffere Vereinbarungen zwischen den Ringmitgliedern und den ringeigenen Packstellen bzw. den Vertragspackstellen bringen. Die Produzenten sind aber wenig geneigt, solche engen Bindungen einzugehen. Darüber hinaus würde hierdurch der Wettbewerb in der Erfassungsstufe eingeschränkt, was nicht im Interesse der Produzenten liegen dürfte.

Als Ausweg aus dieser Situation bietet sich die Bildung von Verhandlungsgemeinschaften für den gemeinsamen Produktionsmittelbezug und den gemeinsamen Absatz der Eier an, eine in der Bundesrepublik zumindest auf dem Eiersektor bisher noch wenig genutzte Möglichkeit der überbetrieblichen Zusammenarbeit in der Erzeugung, die weder große Investitionen noch staatliche Finanzierungsbeihilfen erfordert.

Voraussetzung für das Funktionieren derartiger Verhandlungsgemeinschaften ist die Bereitschaft ihrer Mitglieder, sich den Beschlüssen der Gemeinschaft ohne jede Einschränkung unterzuordnen. Der Kreis ihrer Mitglieder sollte daher zunächst verhältnismäßig klein gehalten werden. Für den Anfang würde es genügen, so viele Erzeuger zusammenzubringen, daß die Verhandlungsgemeinschaft als Ein- und Verkäufer für einen Bestand von insgesamt etwa 100 000 Legehennen tätig werden kann. Je nach Durchschnittsgröße der Hennenbestände wären dafür etwa 20 bis 30 Betriebe erforderlich. Schon bei einer derartigen Größenordnung dürfte es den Verhandlungsgemeinschaften möglich sein, ihren Mitgliedern beim Ein- und Verkauf die

²⁾ Schopen, W.: Die vertikale Integration in der Landwirtschaft, Erscheinungsformen und Entwicklungstendenzen mehrstufiger Zusammenarbeit. Diss. Bonn, 1966.

³⁾ Vgl. hierzu: Metzdorf, H.-J.: Konzentration des Angebotes an Agrarprodukten und Erzeugergemeinschaften. „Agrarwirtschaft“, Jg. 15 (1966), S. 285 und v. Oppen, M.: Unterschiedliche Formen und Verbreitung der Vertragslandwirtschaft und ihre Ursachen. „Agrarwirtschaft“, Jg. 15 (1966), S. 302.

gleichen Preisvorteile zu verschaffen, wie sie die gewerblichen Produzenten erzielen.

Beim Absatz sollten sich die Verhandlungsgemeinschaften nach Möglichkeit der bereits vorhandenen privaten oder genossenschaftlichen Absatzeinrichtungen bedienen. Beim verhältnismäßig scharfen Wettbewerb, der in der Erfassungs- und Verteilungsstufe des Eiermarktes herrscht, sind Einkommensverbesserungen der Erzeuger durch die Vermarktung über eigene Absatzeinrichtungen nur in Ausnahmefällen zu erwarten. Das Risiko von Kapitalinvestitionen in der Vermarktung ist außerordentlich groß, insbesondere für Personengruppen, die nicht über so umfangreiche und langjährige Erfahrungen verfügen, wie der private und genossenschaftliche Handel.

Erzeugergemeinschaften mit gemeinschaftlicher Produktion (in Gemeinschaftsfarmen bzw. Gemeinschaftsställen), gemeinsamen Einkauf der Produktionsmittel und gemeinsamen Absatz stellen die am weitesten gehende Form der überbetrieblichen Zusammenarbeit dar. Auch Erzeugergemeinschaften dieses Typs sind in der Bundesrepublik — wenn auch in sehr geringer Zahl — auf dem Eiersektor bereits vorhanden. Ob sich diese Form der überbetrieblichen Zusammenarbeit von Erzeugern, die neben der gemeinschaftlichen Legehennenhaltung ihre landwirtschaftlichen Betriebe bewirtschaften, stärker durchsetzen wird, muß noch abgewartet werden. Bisher liegen verhältnismäßig wenig Erfahrungen mit Erzeugergemeinschaften dieser Art

vor. Der hohe Kapitalbedarf, juristische und steuerliche Probleme stehen ihrer Verbreitung entgegen.

Zusammenfassung

Die Entwicklung der inländischen Erzeugung an Eiern und Geflügelfleisch sieht sich einer Reihe von Problemen gegenübergestellt, die möglichst schnell gelöst werden müssen bzw. schnelle Anpassungsmaßnahmen in der Erzeugung und Vermarktung erfordern. Zu den wichtigsten Gegenwartsproblemen auf den Märkten für Eier und Geflügelfleisch gehören: Die Einengung des Eier- bzw. Geflügelfleisch-Futterpreis-Verhältnisses, die Zunahme des Preiswettbewerbs in der Großhandelsstufe, die starken Angebots- und Preisschwankungen, die Konzentration der Großhandelsnachfrage und die steigenden Qualitätsansprüche der Verbraucher. Als geeignete Maßnahmen zur Verbesserung der Wettbewerbsstellung der inländischen Erzeugung auf dem deutschen Markt bzw. auf dem EWG-Markt werden vor allem solche angesehen, die zur Verbesserung der Effizienz in der Erzeugung und Vermarktung, der Erfassungs- und Verarbeitungsstruktur, der Angebotskonzentration, der Qualität, der Markttransparenz sowie die Maßnahmen, die zu einer besseren Koordinierung von Erzeugung und Absatz führen. Von der zuletzt genannten Maßnahme können jedoch lediglich auf dem Eiersektor Kostensenkungen erwartet werden; die Jungmasthühnererzeugung ist in der BR Deutschland bereits seit einiger Zeit weitgehend integriert.

Marktwirtschaftliche Betrachtungen bei der Planung landwirtschaftlicher Verarbeitungsunternehmen in Entwicklungsländern

Dr. H. J. Mittendorf, Rom*)

Dem Aufbau landwirtschaftlicher Verarbeitungsbetriebe in den Entwicklungsländern wird in letzter Zeit wachsende Aufmerksamkeit geschenkt¹⁾. Von einem höheren Grad der Verarbeitung landwirtschaftlicher Produkte erwartet man vor allem erhöhte Exporterlöse in den Rohstoff exportierenden Ausfuhrländern, Einsparung ausländischer Währungen durch Einfuhrsubstitution, erhöhte Beschäftigung, Förderung der landwirtschaftlichen Produktion, Verbesserung der Ernährung der einheimischen Bevölkerung, ein höheres Niveau der Konsumgüterversorgung, Verringerung der Verluste bei der Vermarktung und ein Anreiz zur schnelleren industriellen Entwicklung. Ob diese Er-

wartungen in Erfüllung gehen, hängt in erster Linie davon ab, inwieweit die zu errichtenden Verarbeitungsunternehmen auf einer gesunden wirtschaftlichen Basis geplant und betrieben werden. Leider ist in den letzten Jahren den wirtschaftlichen, insbesondere den absatzwirtschaftlichen Problemen beim Aufbau neuer Verarbeitungsunternehmen in Entwicklungsländern nicht genügend Aufmerksamkeit entgegengebracht worden. Das hatte zur Folge, daß eine große Anzahl von errichteten Verarbeitungsbetrieben nicht die erwarteten wirtschaftlichen Resultate erbrachte. Das Ziel dieses Beitrages ist es, einige Aspekte der Vermarktung aufzuzeigen, die bei der Planung einer großen Zahl in den letzten Jahren errichteter Verarbeitungsbetriebe vernachlässigt worden sind, und deren Nichtbeachtung meistens wirtschaftliche Verluste oder sogar Fehlinvestitionen zur Folge hatte. Die nachfolgenden Ausführungen beruhen vorwiegend auf Erfahrungen, die der Verfasser in Verbindung mit dem von der FAO entwickelten marktwirtschaftlichen Beratungsdienst gewonnen hat, der auch die wirtschaftlichen Aspekte der landwirtschaftlichen Verarbeitung einschließt. Sie fußen insbesondere auf Informationen von etwa 70 Verarbeitungsbetrieben oder -anlagen, die in Übersicht 1 aufgeführt sind.

*) Leiter der Abteilung für landwirtschaftliches Absatzwesen der Ernährungs- und Landwirtschaftsorganisation der Vereinten Nationen (FAO), Rom.

¹⁾ Vgl.: FAO, State of Food and Agriculture. Rome, 1966. Chapter III: Agriculture and Industrialization; J. C. Abbott, The economics of food industries in the developing countries, Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics, 16 (3), March 1967; FAO, Report of the First FAO Food Technology Seminar for the African Region. Accra (Ghana), 13—20 December 1965. Rome, 1966; J. Stoforth, und J. P. O'Hagan, Structure of the oilseed crushing industry and factors affecting its location. Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics, 16 (4 and 5). Rome, 1967.