



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.*

Knögel, K.: Kooperation (Konzentration und Spezialisierung) im Bereich Milchviehhaltung -
Färsenaufzucht. In: Seuster, H., Wöhlken, E.: Konzentration und Spezialisierung im
Agrarbereich. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des
Landbaues e.V., Band 16, Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag (1979), S. 115-138.

KOOPERATION (KONZENTRATION UND SPEZIALISIERUNG) IM BEREICH MILCHVIEHHALTUNG - FÄRSENAUFZUCHT

von

K l a u s K n ö g e l, Gießen

- 1 Einleitung
- 2 Darstellung der Partnerbetriebe
- 2.1 Regionale Verteilung
- 2.2 Ausgangssituation und kooperationsbedingte
Entwicklung
- 2.2.1 Milchviehhaltungsbetriebe
- 2.2.1.1 Bundesrepublik Deutschland
- 2.2.1.2 Niederlande
- 2.2.2 Färsenaufzuchtbetriebe
- 2.2.2.1 Bundesrepublik Deutschland
- 2.2.2.2 Niederlande
- 3 Kooperationsverträge
- 3.1 Die Musterentwürfe der deutschen Berater bzw.
Beratungsstellen
- 3.2 Das niederländische Konzept
- 3.3 Die Ausgestaltung der Kooperationsverträge in der Praxis
- 3.4 Kritische Anmerkungen zu den praktizierten
Kooperationsverträgen
- 3.4.1 in der Bundesrepublik Deutschland
- 3.4.2 in den Niederlanden
- 4 Lösungsvorschläge für die Gestaltung kooperativer Absprachen
zwischen Milchviehhaltern und Färsenaufzüchtern
- 4.1 Der Milchpreis als Bezugsgröße des Vergütungssatzes
- 4.2 Kalkulation der Aufzuchtvergütung nach dem Prinzip der
Opportunitätskosten
- 4.3 Berechnung der Aufzuchtvergütung nach der Faktorverwertung
in beiden Betriebstypen
- 5 Diskussion der Alternativen
- 6 Zusammenfassung und abschließende Beurteilung

1. Einleitung

=====

Arbeitsteilung und Betriebsvereinfachung sind nach ANDREAE (1, S. 17) die ältesten und vollkommensten Mittel des wirtschaftlichen Fortschritts. Diese Erkenntnis machten sich Gewerbe und Industrie sehr viel früher zu eigen als die Landwirtschaft. Die integrierenden Kräfte hemmten primär die Spezialisierung der landwirtschaftlichen Betriebe. Mit ausgelöst durch den technischen Fortschritt, verschob sich aber in den letzten Jahren das Wirkungsverhältnis zwischen integrierenden und differenzierenden Kräften in Richtung Differenzierung. Somit sind die Betriebsleiter heute sowohl gezwungen als auch in der Lage, ihre Unternehmungen stärker nach ihren persönlichen Fähigkeiten und Neigungen sowie nach den Vorteilen der Massenproduktion (der Kostensenkung) aufzubauen. In der Vergangenheit spezialisierten sich die landwirtschaftlichen Betriebe zunächst hauptsächlich im Bereich der Bodennutzung. Dem gegenüber wird bislang in der Veredlungswirtschaft eine vielseitige Struktur - vor allem in den kleineren Familienbetrieben - weitgehend beibehalten.

Auch in der Viehhaltung läßt sich jedoch heute eine Produktivitätssteigerung nur bei entsprechenden Größenordnungen realisieren. Diese Tatsache stellt die Praktiker vor die Alternative, einzelne dieser Betriebszweige und Nutzungsrichtungen ganz aufzugeben oder aber zu größeren, rationalisierungsfähigen Beständen aufzustocken. Seither vollzog sich in der BRD die Trennung zwischen Aufzucht- und Nutzungsphase in der Rindviehhaltung, im Gegensatz zur Schweine- und Geflügelhaltung, nur zögernd und dementsprechend im geringeren Umfang. Ein Versuch der genossenschaftlichen Jungviehaufzucht in einer eigens dafür erbauten Aufzuchtstation scheiterte an ungelösten ökonomischen Problemen (SEUSTER, 3 S. 443 ff).

Die deutschen Kooperationsbeispiele im Bereich Milchviehhaltung - Färsenaufzucht befinden sich mehr oder weniger noch in einem experimentellen Stadium. In den Niederlanden dagegen werden heute schon etwa 2 v.H. der die Milchviehbestände ergänzenden Färsen in spezialisierten Färsenaufzuchtbetrieben aufgezogen. Im vorliegenden Beitrag sollen die kooperationsbedingte Entwicklung der spezialisierten Milchviehhaltungsbzw. Färsenaufzuchtbetriebe aufgezeigt, sowie die wesentlichen Kriterien der Kooperationsverträge herausgearbeitet und auf ihre Zweckmäßigkeit hin untersucht werden.

Dabei steht das Einkommensproblem der Färsenaufzüchter im Vordergrund der Betrachtungen. Aufgrund dieser Untersuchungsergebnisse werden dann Alternativen vorgestellt, die den Produktionszweigen Milchviehhaltung

und Färsenaufzucht die gleichen Wettbewerbschancen einräumen und somit zur größeren Verbreitung der Milchviehhaltungs-Färsenaufzucht-Kooperationen beitragen können.

2 Darstellung der Partnerbetriebe

2.1 Regionale Verteilung

Die vorliegende Untersuchung umfaßt alle Flächenstaaten der BRD mit Ausnahme Niedersachsens und des Saarlandes¹⁾ sowie die Region Noord-Brabant in den Niederlanden²⁾.

Neben einer geringen Anzahl einzelner Beispiele, die über das ganze Erhebungsgebiet verstreut liegen, konzentrieren sich die Milchviehhaltungs-Färsenaufzucht-Kooperationen in der BRD auf drei Regionen:

1. Mittelhessen
2. Waldecker Upland und Sauerland
3. Bayerischen Wald.

Der Hauptgrund dieser regionalen Konzentration der Milchviehhaltungs-Färsenaufzucht-Kooperationen liegt in dem starken Engagement einiger dort ansässiger Berater, die die Gründung derartiger Kooperationen betrieben.

Aber auch betriebs- und gebietsspezifische Gründe erklären die regionale Zusammenballung der Kooperationen zwischen Milchviehhaltern und Färsenaufzüchtern. In Mittelhessen kooperiert ein Färsenaufzüchter, bedingt durch die umfangreichen absoluten Grünlandflächen seines Betriebes mit 8 bis 10 Milchviehhaltern. Ungünstige Parzellierung des Grünlandes, die Notwendigkeit zur arbeitsarmen Grünlandverwertung in Zu- und Nebenerwerbsbetrieben bzw. in flächenreichen Familienbetrieben führten in einigen Betrieben der beiden anderen Regionen zur Spezialisierung auf Färsenaufzucht und gaben damit anderen Betriebsleitern die Möglichkeit zur Spezialisierung auf Milcherzeugung.

1) In Niedersachsen beruft sich die dortige Landwirtschaftsverwaltung auf ihre Geheimhaltungspflicht und nannte daher keine derartigen Kooperationsbeispiele. Im Saarland bestanden zum Erhebungszeitpunkt keine Kooperationen zwischen spezialisierten Milchviehhaltern und Färsenaufzüchtern.

2) Etwa 90 v.H. aller niederländischen Kooperationen im Bereich Milchviehhaltung - Färsenaufzucht befinden sich nach Auskunft eines Beraters des Consulentschap voor de Rundvee houderij en de Akkerbouw te Eindhoven in der Region Noord-Brabant. Da alle Partner nach einem Vertragsmuster ihre Absprachen trafen, blieb die Erhebung auf dieses Gebiet beschränkt.

2.2 Ausgangssituation und kooperationsbedingte Entwicklung

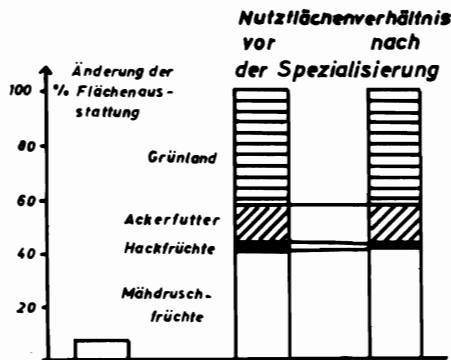
Die nachfolgende Charakterisierung der Untersuchungsbetriebe, ihre Ausgangssituation und ihre durch die Kooperation in der Rindviehhaltung ausgelöste betriebsorganisatorische und Einkommensentwicklung sollen mit Hilfe von Kennzahlen dargestellt werden. Sowohl für die Milchviehhaltungs- als auch für die Färsenaufzuchtbetriebe getrennt nach beiden Ländern werden im einzelnen untersucht:

2.21 Milchviehhaltungsbetriebe

2.212 Bundesrepublik Deutschland

Der heute spezialisierte Milchviehhaltungsbetrieb hatte vor der Betriebsumstellung eine durchschnittliche Betriebsgröße von 35,28 ha (10,70 - 114,83 ha) LF mit einem Acker-Grünland-Verhältnis von 1,33 : 1. Wie aus nebenstehender Darstellung 1 ersichtlich, wurden knapp 3/5 der Gesamtfläche (= 20 ha) für die Rohfütterergewinnung genutzt. Wie aus dieser Darstellung

Darst. 1: Änderung der Flächenausstattung und die Flächennutzung



des weiteren ersichtlich, konnte die landwirtschaftlich genutzte Fläche während der Umstellungsphase um etwa 7 v.H. aufgestockt werden. Die Flächennutzung im spezialisierten Milchviehhaltungsbetrieb hat sich gegenüber dem Nutzflächenverhältnis bei vielseitiger Wirtschaftsweise kaum verändert. Die Hauptfutterfläche (HF) je roh-futterverzehrende Großvieheinheit (RGV) konnte von 59,85 Ar um 10 v.H. auf 53,59 Ar eingeschränkt werden.

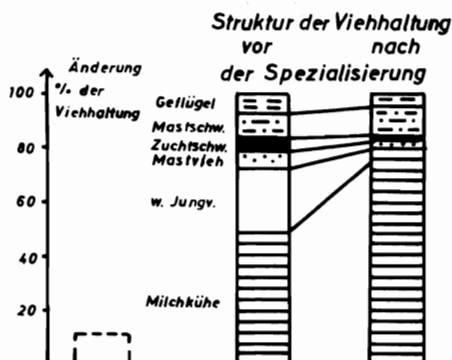
Im potentiellen Milchviehhaltungsbetrieb wurden vor der Kooperation 130,41 GV gehalten, wobei, wie Darstellung 2 nachweist, die Rindviehhaltung mit Milcherzeugung bereits vor der Arbeitsteilung der Schwerpunkt der Veredlungswirtschaft war. Im Rahmen der Betriebsumstellung wurde die Viehhaltung um 11 v.H. aufgestockt.

Neben der Milchkuhhaltung wurde auch die arbeitsexensive Schweinemast ausgedehnt. Im Durchschnitts-Milchviehhaltungsbetrieb mit 7,34 AK/100 ha

(6,54 Fam. - und 0,80 Lohn - AK) bewirtschaftete vor der Kooperation 1 AK 13,62 ha LF, daneben betreute sie 17,77 GV.

Im Zuge der Spezialisierung konnte der Arbeitskräftebesatz insgesamt um 13 v.H. verringert werden; der Familien-AK-Besatz sogar um 14 v.H..

Darst. 2: Veränderung und Struktur der Viehhaltung



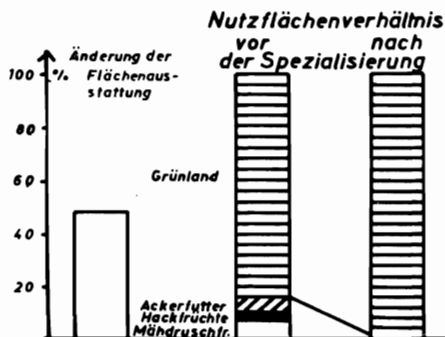
Somit und durch die vorgenommene Flächen- und Viehaufstockung stieg die von einer AK bewirtschaftete LF um 15 v.H., die Anzahl der von ihr betreuten GV um 30 v.H. Trotz erheblicher Zins- und Tilgungsbelastungen, resultierend aus Baumaßnahmen und Maschineninvestitionen, die durch die Spezialisierung notwendig wurden, erwirtschafteten 28 der 31 Milchviehhalter nach der innerbetrieblichen Betriebsumstellung ein höheres Be-

triebseinkommen als zuvor bei vielseitiger Wirtschaftsweise. Das Betriebseinkommen der übrigen 3 Betriebe hatte sich nicht verändert. In diesen 3 Betrieben war die Aufstockung der Milchviehherde noch nicht abgeschlossen, so daß für diese Beispiele derzeit keine endgültige Aussage getroffen werden kann.

2.212 Niederlande

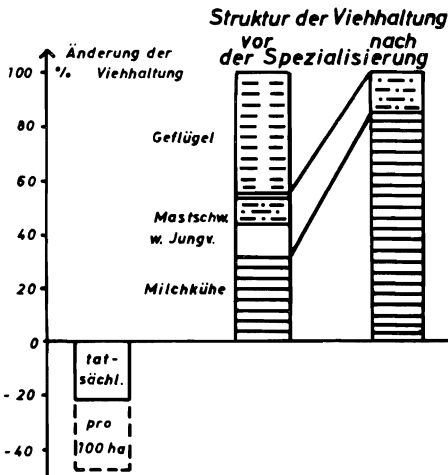
Die landwirtschaftlich genutzte Fläche des potentiellen Milchviehhaltungs-

Darst. 3: Änderung der Flächenausstattung und die Flächennutzung



betriebes hatte vor der Arbeitsteilung lediglich eine Größe von 13,75 ha (11,50 bis 15,00 ha). Schon vor der innerbetrieblichen Spezialisierung war die Flächennutzung weitgehendst vereinfacht. Wie Darstellung 3 zeigt, nutzen die Niederländer nach der Kooperation ihre um 50 v.H. vergrößerte LF ausschließlich als Grünland, d.h. als Mähweide. Die relativ geringe HF je RGV von

33 Ar stockten die Betriebsleiter um 20 v.H. auf 39 Ar auf. Im Vergleich zum deutschen Durchschnitts-Milchviehhaltungsbetrieb ist sie aber immer noch minimal. Wie nebenstehende Darstellung 4 hervorhebt, war - bedingt durch die relativ geringe Größe - der heutige spezialisierte Milchviehhaltungsbetrieb primär auf bodenunabhängige Veredlung (Legehennenhaltung und Schweinemast) ausgerichtet. Die umfangreiche Milchkuhauflistung führte jedoch aus arbeitswirtschaftlichen Gründen zur Aufgabe der Geflügelhaltung, obwohl der Viehbestand um 50 v.H. (auf 100 ha bezogen) reduziert wurde. Der relativ hohe AK-Besatz (10 AK/100 ha) resultiert aus der umfangreichen Viehhaltung. Neben 9,96 ha LF betreute eine AK noch 71,50 GV, d.h. etwa das 5 fache des deutschen Vergleichswertes.



33 Ar stockten die Betriebsleiter um 20 v.H. auf 39 Ar auf. Im Vergleich zum deutschen Durchschnitts-Milchviehhaltungsbetrieb ist sie aber immer noch minimal. Wie nebenstehende Darstellung 4 hervorhebt, war - bedingt durch die relativ geringe Größe - der heutige spezialisierte Milchviehhaltungsbetrieb primär auf bodenunabhängige Veredlung (Legehennenhaltung und Schweinemast) ausgerichtet. Die umfangreiche Milchkuhauflistung führte jedoch aus arbeitswirtschaftlichen Gründen zur Aufgabe der Geflügelhaltung, obwohl der Viehbestand um 50 v.H. (auf 100 ha bezogen) reduziert wurde. Der relativ hohe AK-Besatz (10 AK/100 ha) resultiert aus der umfangreichen Viehhaltung. Neben 9,96 ha LF betreute eine AK noch 71,50 GV, d.h. etwa das 5 fache des deutschen Vergleichswertes.

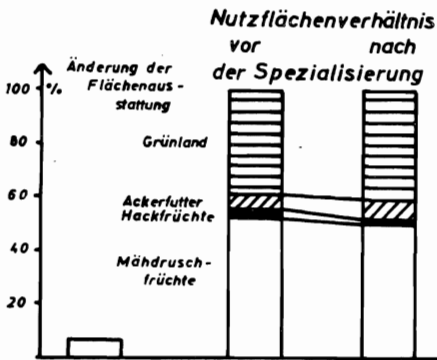
Durch die Umstellung konnte der Arbeitskräftebesatz um 1/3 reduziert werden. Verbunden mit der Flächenauf- und Viehabstockung führte diese Tatsache zu einer Flächenausdehnung je AK um 100 v.H.; dagegen verkleinerte sich der von einer AK zu betreuende Viehbestand um 1/5. Auch in den niederländischen Milchviehhaltungsbetrieben konnte das Betriebseinkommen durch die Kooperation in der Rindviehhaltung gesteigert werden.

2.22 Färsenaufzuchtbetriebe

2.221 Bundesrepublik Deutschland

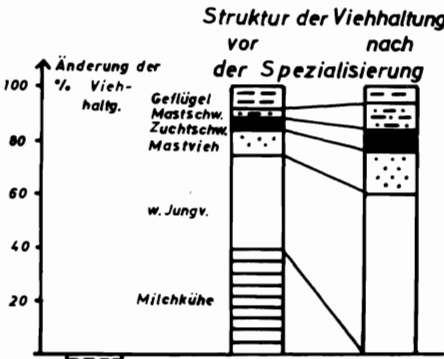
Der durchschnittliche Färsenaufzuchtbetrieb in der BRD umfaßte vor der Spezialisierung 60,80 ha LF (6,50 bis 232 ha), davon wurden 3/5 als Ackerland und 2/5 als Grünland genutzt. Aufgrund dieser Flächenausstattung werden im Färsenaufzuchtbetrieb vermehrt arbeitsextensive Mähdruschfrüchte sowohl vor als auch nach der Spezialisierung angebaut (siehe Darstellung 5). Die relativ umfangreiche HF je RGV von 60,62 Ar ist auch auf die relativ hohe Flächenausstattung zurückzuführen. Sie wurde jedoch im Zuge der Spezialisierung auf 54,18 Ar, also um 10 v.H. reduziert. Bezogen auf 100 ha verringerte sich der ehemalige Viehbestand von 94,67 GV um 0,74 GV oder um knapp 1 v.H.. Durch die Aufgabe der Milchviehhaltung konnten neben der Färsenaufzucht, die Bullen- und Schweinemast sowie die Zucht-

Darst. 5: Änderung der Flächenausstattung und die Flächennutzung



1,35 Lohn-AK) vor der Spezialisierung auf Färsenaufzucht Beschäftigung. Eine AK bewirtschaftet 15,65 ha LF, (2,03 ha mehr) und betreute 14,82 GV

Darst. 6: Änderung und Struktur der Viehhaltung



sauenhaltung ausgedehnt werden. Speziell durch die Zucht-sauenhaltung wurde ein Arbeitsausgleich zwischen der arbeitsintensiven Milchviehhaltung und den nach der Kooperation realisierten arbeitsexensiven Produktionsverfahren geschaffen. Die Flächenausstattung des Färsenaufzuchtbetriebes kommt auch in den Kennzahlen der Arbeitswirtschaft zum Ausdruck. Im durchschnittlichen Färsenaufzuchtbetrieb fanden 6,39 AK (5,04 Fam. - und

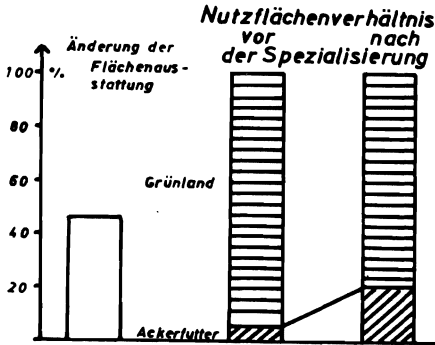
(2,95 GV weniger als im Milchviehhaltungsbetrieb) Der Arbeitskräftebesatz wurde im Rahmen der Spezialisierung um insgesamt knapp 1/3, dabei die Familienarbeitskräfte um 1/4 abgebaut. Einhergehend mit dieser Entwicklung sowie der Flächen- und Viehaufstockung konnte die bewirtschaftete LF bzw. die Anzahl der betreuten GV je AK um ca. 50 v.H. gesteigert werden. Obwohl die Höhe der Investitionen für

Gebäude und Maschinen diejenige im Milchviehhaltungsbetrieb nicht erreichte, verzeichneten lediglich 14 (= 60 v.H.) Färsenaufzüchter durch die Spezialisierung eine Einkommenssteigerung. Das für den Färsenaufzüchter ungünstige Preissystem führte in den restlichen 6 Betrieben teilweise sogar zu Einkommenseinbußen.

2.222 Niederlande

Die niederländischen Färsenaufzüchter bewirtschafteten vor der Spezialisierung im Durchschnitt 14,10 ha LF, dabei war schon eine weitgehende Betriebsvereinfachung in der Außenwirtschaft gegeben. Trotz der umfangreichen

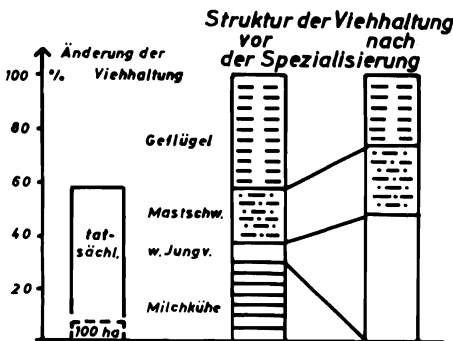
Darst. 7: Änderung der Flächenausstattung und die Flächennutzung



Aufstockung werden nach der Spezialisierung alle Flächen zur Rohfuttermittelgewinnung genutzt. Die primär auf die Milcherzeugung ausgerichtete HF je RGV von 45,41 Ar konnte für die Färsenaufzucht auf 35 Ar je RGV verkleinert werden. Vor der Kooperation dominierte die bodenunabhängige Veredlung. Die Färsenaufzucht nahm nur einen Anteil von 6,60 v.H. der GV ein (vergl. Darst. 8). Jetzt nimmt sie 50 v.H. und damit mehr als zuvor die Rindviehhaltung insgesamt ein.

Die relativ umfangreiche Viehhaltung (67 GV/AK) machte einen hohen Arbeitskräftebesatz (9 AK/100 ha) notwendig. Da der AK-Besatz um 1/3 reduziert wurde, erhöht sich die LF je AK von 11 ha auf 16,00 ha, also fast um 50 v.H.. Bedingt durch die starke Viehaufstockung stieg die Anzahl der je AK betreuten GV sogar um 60 v.H.. Durch diese Maßnahmen konnte in beiden Färsenaufzuchtbetrieben das Betriebs-

Darst. 8: Änderung und Struktur der Viehhaltung



einkommen gesteigert werden. 3 Die Kooperationsverträge

3 Die Kooperationsverträge

Im Hinblick auf die Vielzahl der vorgefundenen Kooperationsverträge ist es nicht möglich, je-

den einzelnen Vertrag zu analysieren. Stattdessen werden die wichtigsten Kriterien der Musterverträge vorgestellt und ihre praktische Ausgestaltung durch die Kooperationspartner erörtert.

3.1 Die Musterverträge der deutschen Berater bzw. Beratungsstellen

Die Konzeption geeigneter Kooperationsverträge für Milchviehhalter und Färsenaufzüchter ist deshalb so schwierig, weil im Gegensatz zu bestehenden Maschinen- und Schweinemastgemeinschaften nicht die finanzielle Beteiligung des einzelnen Landwirts, sondern die Vergütung einer Leistung (Aufzucht eines Tieres) zum Vertragsgegenstand wird. Da diesbezügliche Beispiele bisher in der Landwirtschaft fehlen, experimentieren Berater und Beratungsstellen noch an einem geeigneten Mustervertrag. So existieren derzeit in der BRD eine Vielzahl unterschiedlicher Vertragsentwürfe, denn eine Koordination zwischen den verschiedenen Gemeinschaften unterblieb bislang weitgehend.

Neben einer Reihe gemeinsamer Kriterien, wie Übergabealter der Kälber, Rücknahmefristen für Färsen, Preisvereinbarungen, Abnahme- und Lieferpflichten beider Partner, prägen vor allem der Dienstbezirk, die ökonomische Stellung der Rindviehhaltung, die allgemeine Effizienz der landwirtschaftlichen Betriebe im Beratungsbezirk bzw. im Einzelbetrieb sowie die züchterischen Passionen der Betriebsleiter die Vertragsinhalte.

Den Kern eines Vertrages stellen die preislichen Vereinbarungen dar, denn sie wirken nachhaltig am stärksten auf die Partnerbetriebe. Aufgrund mangelnder Daten zur Wirtschaftlichkeitsberechnung der Färsenaufzucht empfahl die Beratung zur Preisfestsetzung für die zwischen den Kooperationspartnern gehandelten Tiere die Anlehnung an die Schlachtviehnotierungen für Kälber und Färsen. Auf dieser Basis entwickelten sich 2 Varianten:

1. Freie Preisgestaltung nach den wöchentlichen Notierungen oder nach ihren 3- bzw. 6monatigen Durchschnittswerten.
2. In Anlehnung an die Schlachtviehnotierungen wurden zu Beginn der Zusammenarbeit Festpreise für Kälber und Färsen vereinbart.

Beide Varianten beinhalten jedoch schon im Ansatz gravierende Mängel. Zuchtkälber im Alter von 8 - 21 Tagen mit einem Gewicht von ca. 50 kg lassen sich nicht mit Mastkälbern, die in möglichst kurzer Zeit durch intensive Fütterung hohe Zunahmen erzielen müssen, gleichsetzen. Zum anderen werden die Preise für Zuchtfärsen anhand der Notierungen züchterisch uninteressanter Tiere errechnet. Zum Ausgleich dieses Unterschiedes werden oftmals Zuchtzuschläge, deren Höhe individuell zwischen den Kooperationspartnern zu vereinbaren ist, vorgeschlagen. Bei beiden

Varianten muß aber der Färsenaufzüchter erhebliche Vorleistungen erbringen, denn bei diesen Vertragsmodalitäten fließen die Investitionen erst beim Verkauf der Tiere, also nach 2 1/2 - 3 Jahren, durch den Verkaufserlös in den Betrieb zurück.

Teilweise sind aber auch die seitens der Beratung empfohlenen Musterverträge unzweckmäßig und praxisfremd. Als markantestes Beispiel dieser Art seien hier die von WAGNER und HEYE entworfenen Mustervereinbarungen angeführt (WAGNER, HEYE, 4, S. 19). Das von ihnen empfohlene Gewicht für deckfähige Rinder von 320 kg wird undiskutabel, wenn ein Endgewicht der Kuh von 550 - 600 kg angestrebt wird. Das deckfähige Rind sollte zum Zeitpunkt der Erstbelegung mindestens 2/3 des oben angeführten Endgewichtes erreicht haben, also 370 - 400 kg wiegen. Außerdem tragen nach ihren Daten Rinder 12 Monate.

Aber auch die in anderen Musterverträgen vorgesehene Einstufung der Rinder in Prämienklassen durch die Partner bzw. die Kälbervermittlungszentrale sind im Hinblick auf die praktische Bewältigung wenig geeignet.

3.2 Das niederländische Konzept

Der niederländische Mustervertrag, der von Theoretikern (landwirtschaftlichen Beratern) und Praktikern (potentiellen spezialisierten Milchviehhaltern und Färsenaufzüchtern) erarbeitet wurde, weicht außer in der Preisgestaltung und den damit unmittelbar verbundenen Problemen inhaltlich nur unwesentlich von den deutschen Entwürfen ab, so daß an dieser Stelle auf eine Interpretation der übereinstimmenden Vertragskriterien verzichtet wird.

Im Gegensatz zu den Beraterempfehlungen in Deutschland bleiben die niederländischen Milchviehhalter Eigentümer des dem Färsenaufzüchter zur Aufzucht übergebenen Kalbes. Der Milchviehhalter muß somit dem Färsenaufzüchter die von ihm während der Aufzucht bereitgestellten Faktoren Arbeit und Futter entlohnen. Hierfür wird von der "Kommission für die zentrale Aufzucht von Jungvieh", die sich aus Vertretern der Beratung und spezialisierten Milchviehhaltern und Färsenaufzüchtern zusammensetzt, jährlich zweimal (1. Mai und 1. November) der Tagesvergütungssatz, d.h. die täglichen Aufzuchtkosten, berechnet. Die halbjährliche Neuberechnung

soll gewährleisten, daß sich die Höhe des Tagesvergütungssatzes dem sich ständig ändernden Agrarpreisniveau anpaßt. Damit sich die Vorleistungen der Färsenaufzüchter möglichst minimieren, muß die Bezahlung der Aufzucht vierteljährlich erfolgen. Um bei diesem Vertragsmodus die Aufzuchtintensität zu steuern, wird nach dem niederländischen Vertragsmuster die Aufzuchtdauer auf maximal 800 Tage begrenzt.

Zur Berechnung des Tagesvergütungssatzes liegt der Kommission ein Modell eines Milchviehhaltungsbetriebes ohne Jungvieh und das eines Färsenaufzuchtbetriebes ohne Milchkühe vor. Aufgrund der für beide Modellbetriebe unterstellten gleichen Technisierungsstufe, Faktorausstattung, Düngungsintensität und Futterflächenerträge wird bei vorgegebenen gleichen Arbeitskräftekapazitäten die Größenordnung der Viehbestände fixiert. Die so errechneten Herdengrößen bilden die Basis für die anschließend durchgeführte Kalkulation der Erträge und Aufwendungen in beiden Betriebstypen. Bei diesen Berechnungen bleiben die Aufzuchtkosten (= Aufzuchtstage multipliziert mit dem Tagesvergütungssatz), die für den Milchviehhaltungsbetrieb einen Kostenfaktor und für den Färsenaufzuchtbetrieb einen Ertragsfaktor darstellen, zunächst unberücksichtigt. Der auf dieser Basis errechnete Tagesvergütungssatz soll gewährleisten, daß das Arbeitseinkommen in beiden Betrieben, d.h. die Differenz zwischen Gesamtertrag und monetären Aufwendungen des Einzelbetriebes, übereinstimmt. Dabei lautet die Ausgangsgleichung für den

- Milchviehhaltungsbetrieb

$$\text{Arbeitseinkommen} = \text{Ertrag M} - \text{Kosten M} - \text{Aufzuchtkosten} \\ (= \text{Aufzuchtstage M} \times X)$$

- Färsenaufzuchtbetrieb:

$$\text{Arbeitseinkommen} = \text{Ertrag F} (= \text{Aufzuchtstage F} \times X) - \text{Kosten F}$$

Nach X (= Tagesvergütungssatz) aufgelöst:

$$\begin{array}{l} \text{Tagesver-} \\ \text{gütungssatz} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Gesamtertrag im Milchviehhaltungsbetrieb} \\ - \text{Gesamtkosten im Milchviehhaltungsbetrieb} \\ + \text{Gesamtkosten im Färsenaufzuchtbetrieb} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Anteil der ausgelagerten Aufzuchtstage im Milch-} \\ \text{viehhaltungsbetrieb} \\ + \text{Anteil der Aufzuchtstage im Färsenaufzuchtbetrieb.} \end{array}}$$

Nach dieser Formel wird, wie schon gesagt, jährlich zweimal der Tagesvergütungssatz errechnet und den kooperierenden Landwirten als mögliche Tagesvergütung empfohlen.

Für die Kalkulation des am 1. November 1975 empfohlenen Tagesvergütungssatzes hat die Kommission folgende Ausgangsdaten mit Hilfe eigens für diesen Zweck konzipierter Formblätter berechnet:

- Gesamtertrag im Milchviehhaltungsbetrieb	224 431 Gulden
- Gesamtkosten im Milchviehhaltungsbetrieb	168 247 Gulden
- Gesamtkosten im Färsenaufzuchtbetrieb	148 209 Gulden
- Anteil der ausgelagerten Aufzuchttag im Milchviehhaltungsbetrieb	14 129 Tage
- Anteil der Aufzuchttag im Färsenaufzuchtbetrieb	78 849 Tage

Um nun den Tagesvergütungssatz zu berechnen, werden diese Daten in o.a. Formel eingesetzt:

$$\text{Tagesvergütungssatz} = \frac{224\,431 - 168\,247 + 148\,209}{14\,129 + 78\,849}$$

$$T = 2,20 \text{ Gulden}$$

=====

Dieser Tagesvergütungssatz in Höhe von 2,20 Gulden garantiert bei den von der Kommission unterstellten Preisen für landwirtschaftliche Bezugs- und Absatzprodukte beiden Kooperationspartnern das gleiche Arbeitseinkommen.

3.3 Die Ausgestaltung der Kooperationsverträge in der Praxis

Im Gegensatz zu den Kriterien der Musterverträge, die primär auf die Zusammenarbeit der Kooperationspartner einwirken, wie z.B. die Modalitäten einer eventuellen Vertragskündigung, berücksichtigen die zwischen den Landwirten getroffenen Vereinbarungen mehr die Produktionstechnik, wie Transport der Tiere, Belegungszeitpunkt der Rinder etc..

Die Vielzahl der in den deutschen Kooperationen herangezogenen Alternativen zur Preisgestaltung unterstreicht die eingangs aufgestellte Behauptung des experimentellen Stadiums in der Vertragsgestaltung. In 20 der 22 deutschen Kooperationen, die nach dem "Eigentumsprinzip" zu-

sammenarbeiten, kommen 21 Preisabsprachen für Kälber und Färsen zur Anwendung. Über die unterschiedlichen Alternativen und deren Anzahl gibt nachstehende Übersicht Auskunft.

Übersicht 1: Die Alternativen der Preisgestaltung für Kälber und tragende Färsen in den untersuchten deutschen Kooperationen

Alternativen der Preisgestaltung	K ä l b e r		F ä r s e n	
	Anzahl	v. H.	Anzahl	v. H.
Schlachtviehnotierungen ¹⁾	5	23,81	8	38,09
Schlachtviehnotierungen ¹⁾ + Zuchtzuschlag je kg Lebendgewicht je Tier	2	9,52	4	19,04
Auktionspreise	-	-	3	14,29
Festpreise je Tier				
- einmalige Vereinbarung zu Beginn der Kooperation	5	23,81	3	14,29
- jährlich neue Preisfestsetzung	3	14,29	3	14,29
Ortsüblicher Kälberpreis	1	4,76	-	-
Ortsüblicher Kälberpreis + Zuchtzuschlag	2	9,52	-	-
Sonstige Preisvereinbarungen	3	14,29	-	-
Insgesamt	21	100,00	21	100,00

Die niederländischen Kooperationspartner halten dagegen sich fast ausnahmslos an den von der Kommission erarbeiteten Vertragsentwurf. Dies betrifft sowohl die produktionstechnischen als auch die finanziellen Kriterien.

3.4 Kritische Anmerkungen zu den praktizierten Kooperationsverträgen

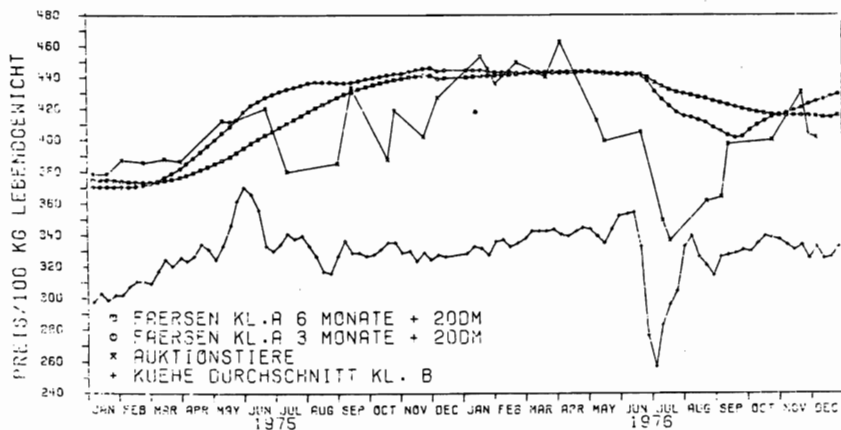
3.4.1 In der Bundesrepublik Deutschland

Bei der Befragung der Kooperationspartner stellt sich häufig heraus, daß ihre Aussagen zu den zwischen ihnen vereinbarten Vertragsabsprachen bei der Mehrzahl der Vertragskriterien nicht übereinstimmen. Die Ursachen hierfür sind in der unterschiedlichen Motivation der Betriebsleiter hin-

sichtlich der Spezialisierung zu suchen. Es sollten aber keine vertraglichen Vereinbarungen eingegangen werden, nur um bestimmte andere Auflagen, wie z.B. die Inanspruchnahme der Nichtvermarktungsprämie, zu erfüllen. Von derartigen Vertragsbedingungen profitiert auf die Dauer kein Partner, wie auch die detaillierte Analyse bestätigte.

Der gravierendste Einwand betrifft aber die preislichen Vereinbarungen. Um die wöchentlichen Preisschwankungen auf dem Schlachtviehmarkt zu eliminieren, wird in der BRD hauptsächlich der 3- bzw. 6monatige Durchschnittswert dieses Bezugspreises zur Preisfindung herangezogen. Durch die zeitliche Verschiebung entstehen aber nicht nur zwischen diesen 3 Preisebenen erhebliche Unterschiede, sondern auch zu den Schlachtviehnotierungen für Kühe. Diese Aussage verdeutlicht nachstehende, auf Preisen des Frankfurter Schlachtviehmarktes basierende Darstellung.

Darstellung 9: Preisvergleich zwischen Kühen der Handelsklasse B, Auktionstieren und den zwischen den Kooperationspartnern gehandelten Färsen



Die Differenz zwischen Färsenzukaufpreis (535 kg Lebendgewicht, 6monatiger Durchschnitt der Höchstnotiz für Färsen der Handelsklasse A) und dem Verkaufspreis je Schlachtkuh mit 650 kg Lebendgewicht bezieht sich auf

- 293,42 DM im Vorsommer 1975 und
- + 666,54 DM im Sommer 1976.

Diese Abweichungen vergegenwärtigen, daß die Preisbasis nach dem Prinzip des Ver- und Zukaufes der Kälber und Färsen keine dauerhafte Kooperationslösung sein kann, da hierbei immer einem Partner Vorteile entstehen, während der Partner zur gleichen Zeit Nachteile in Kauf nehmen muß. Ein Ausgleich über die Zeit ist auch nicht zu erwarten.

3.4.2. In den Niederlanden

Die schematische Einteilung der Betriebe enthält - bedingt durch die vorgegebenen Betriebsmodelle - einige Unzulänglichkeiten, da eine genaue gegenseitige Abstimmung beider Betriebe nur in einem regional eng begrenzten Gebiet mit gleichen Produktionsalternativen möglich ist; dies ist in der Praxis jedoch nur selten gegeben. Auch die von der Kommission durchgeführte Berechnung des Tagesvergütungssatzes mit Durchschnittswerten aller angeschlossenen Betriebe führt zu Einkommensverzerrungen, wenn Partner mit unterschiedlichen Intensitäten miteinander kooperieren. Somit wird hier wie auch beim vorhergehenden Argument die Zielsetzung der Niederländer "gleiches Arbeitseinkommen für beide Kooperationspartner" nicht immer erreicht.

4 Lösungsvorschläge für die Gestaltung kooperativer Absprachen zwischen Milchviehhaltern und Färsenaufzüchtern

Die Preisgestaltung für die zwischen den Kooperationspartnern gehandelten Kälber und Färsen stellt - wie bereits mehrfach ausgeführt - das Kernproblem der Zusammenarbeit zwischen spezialisierten Milchviehhaltern und Färsenaufzüchtern in der BRD dar. Nur ein Verrechnungsschema, das die ökonomischen Vorteile dieser Arbeitsteilung gleichmäßig auf beide Betriebstypen verteilt, kann die Voraussetzungen für Milchviehhaltung-Färsenaufzucht-Kooperationen wesentlich verbessern. Dabei muß diese Verrechnungsgrundlage die Bedingungen

- relativ geringer Rechenaufwand,
- Berücksichtigung der ständig schwankenden Preise für landwirtschaftliche Bezugs- und Absatzprodukte sowie
- von den Schlachtviehnotierungen unabhängige Preisgestaltung für Zuchtkälber und -färsen

gleichzeitig und gleichrangig nebeneinander erfüllen. Da sich diese Kriterien jedoch relativ schwierig in einem Verrechnungssystem vereinen lassen, werden nachstehend 3 verschiedene Verfahren, als Alternativen für die preislichen Vertragsvereinbarungen zwischen kooperierenden Milchviehhaltern und Färsenaufzüchtern aufgezeigt, die allerdings in unterschiedlichem Maße die oben geforderten Voraussetzungen erfüllen.

Gemeinsam ist diesen Verfahren, daß keine Preise für Kälber und Färsen kalkuliert, sondern die Aufzuchtvergütungssätze für eine zeitlich fixierte Aufzuchtdauer errechnet werden. Es handelt sich somit bei allen Alternativen um eine "Lohn- oder Pensionsaufzucht".

4.1 Der Milchpreis als Bezugsgröße des Vergütungssatzes

Der relativ unkomplizierte Rechengang dieses Lösungsvorschlages beginnt mit der von beiden Kooperationspartnern festzulegenden Höhe der Aufzuchtvergütung mittels einer umfassenden Kostenkalkulation oder - bei fehlenden Daten - durch eine auf den Preisen adäquater Märkte basierenden Berechnung. Der Tagesvergütungssatz, durch Division der Gesamtvergütung durch die Aufzuchtstage errechnet, wird zum Milchauszahlungspreis im Milchviehhaltungsbetrieb in Relation gesetzt. Der sich aus dieser Rechenoperation ergebende Quotient übernimmt für die nachfolgenden Berechnungen des Tagesvergütungssatzes in Form einer Konstanten die Funktion eines Multiplikators. Dadurch wird gewährleistet, daß jede Milchpreisänderung auch zu einer Veränderung der Höhe des Tagesvergütungssatzes führt.

An nachfolgendem fiktivem Zahlenbeispiel soll die Berechnung des Multiplikators nochmals schematisch aufgezeigt werden.

Darstellung 10: Die Berechnung des Multiplikators zur Bestimmung des täglichen Aufzuchtvergütungssatzes

	vereinbarte Aufzuchtdauer	
	810 Tage	
vereinbarter Kälberpreis		vereinbarter Färsenpreis
367,-- DM		2.450,-- DM
	Preisdifferenz = Aufzuchtvergütung	
	2.083,-- DM	
	:	
	810 Aufzuchtstage	
	=	
	2,57	
	:	
	Milchzahlung- spreis	
	0,60 DM	
	=	
	4,28	

In diesem speziellen Beispiel hat der Multiplikator einen Wert von 4,28. Bei einer Milchpreiserhöhung von 0,01 DM/kg steigt der Tagesvergütungssatz um 0,043 DM und die Gesamtaufzuchtvergütung je Färse um 34,83 DM. Demgegenüber erhöhen sich die jährlichen Mehreinnahmen des Milchviehhalters für eine Kuh mit 5000 kg Jahresleistung um 50,-- DM.

4.2 Kalkulation der Aufzuchtvergütung nach dem Prinzip der Opportunitätskosten

Diese Alternative hat zur Zielsetzung, bei gleichem Faktoreinsatz dem potentiellen Färsenaufzüchter aus dem spezialisierten Produktionsverfahren Färsenaufzucht mindestens einen gleichhohen Gesamtdeckungsbeitrag zu sichern, wie er zuvor aus dem Betriebszweig Rindviehhaltung einschließlich Milcherzeugung erwirtschaftet wurde. Um dieser Prämisse zu entsprechen, müssen im Lösungssatz die bei kombinierter Rindviehhaltung eingesetzten Grundfuttermengen bzw. Arbeitskräftestunden als Ausgangsgrößen zugrunde gelegt werden. Mit beiden Einzelwerten läßt sich anhand der Futter- bzw. Arbeitszeitansprüchen einer Färseneinheit die Anzahl der zu haltenden Färseneinheiten kalkulieren. Um nun die Höhe der Aufzuchtvergütung eines Einzeltieres (= Färseneinheit im kontinuierlichen Produktionsablauf) zu errechnen, wird die mögliche Anzahl der zu haltenden Färseneinheiten durch den bei kombinierter Rindviehhaltung erwirtschafteten Gesamtdeckungsbeitrag dividiert. Der aus dieser Rechenoperation resultierende Quotient entspricht der Aufzuchtvergütung einer Färseneinheit bzw. eines Einzeltieres. Aufgrund der vorgegebenen Forderung und deren konsequenter Einhaltung kann er sich jedoch im Laufe der Zusammenarbeit zwischen Milchviehhalter und Färsenaufzüchter nicht ändern.

Anhand eines Zahlenbeispiels soll der Rechengang dieser Alternative nochmals verdeutlicht werden.

Darstellung 11: Die Berechnung der Aufzuchtvergütung nach dem Prinzip der Opportunitätskosten

Grundfutterbereitstellung bei kombinierter Rindvieh- haltung 53 420 KStE	erwirtschafteter DB bei kombinierter Rind- viehhaltung 50.000,-- DM
:	
Futterbedarf je FE bei 30monatiger Aufzucht 1 984 KStE	:
=	
26,93	26,93
Färseneinheiten	Färseneinheiten
	=

=

1.856,67 DM
Aufzuchtvergütung
je Färse

Zur Grundfutterverwertung müßte der potentielle Färsenaufzüchter 26,93 Färseneinheiten halten. Um den gleichen Deckungsbeitrag wie bei kombinierter Rindviehhaltung zu erwirtschaften, müßte er für die Aufzucht einer Färse 1.856,67 DM verlangen.

4.3 Berechnung der Aufzuchtvergütung nach der Faktorverwertung in beiden Betriebstypen

In diesem Ansatz wird unterstellt, daß Milchkühe und Färsen in einem Betrieb um den Faktor Boden, d.h. um die Futterfläche, konkurrieren. Beide Produktionsverfahren werden nur dann in die Betriebsorganisation aufgenommen, wenn sie die gleiche Effizienz je ha Futterfläche oder je Kilostärkeinheit erwarten lassen, d.h.

$$\frac{\text{Nährstoffbedarf einer Kuh}}{\text{DB einer Kuh}} = \frac{\text{Nährstoffbedarf einer Färseneinheit}}{\text{DB einer FE}}$$

Da sich der Deckungsbeitrag aus der Differenz von Marktleistung und variablen Kosten errechnet, werden diese Größen in obige Funktionsgleichung eingesetzt. Nach der Marktleistung der Färseneinheit (= Färse beim kontinuierlichen Produktionsablauf), d.h. der Unbekannten, aufgelöst, ergibt sich folgende Formel:

$$\text{Marktleistung FE} = \frac{\text{Nähr. FE} \cdot \text{Marktl. Kuh} - \text{Nähr. FE} \cdot \text{variable Kosten Kuh}}{\text{Nähr. Kuh} \cdot \text{variable Kosten FE}}$$

In der Ausgangsfunktion für das Produktionsverfahren "Kuh" wurden bisher die Kosten der Zukaufsfärse nicht berücksichtigt, da dieser Wert ja die Unbekannte X ist. Unter Berücksichtigung des Umtriebes im Milchviehhaltungsbetrieb und den zu beiden Produktionsverfahren direkt zurechenbaren Gebäude- und Maschinenkosten, ändert sich die oben abgeleitete Endformel

wie folgt:

$$X = \frac{\text{Umtrieb (Nähr. FE} \cdot \text{Markt1. Kuh} - \text{Nähr. FE} \cdot \text{direkt zurechenb. Nähr FE} + \text{Nähr FE} \cdot \text{Zinsanspruch} + \text{Umtrieb} \cdot \frac{\text{Kosten Kuh} + \text{Nähr. Kuh} \cdot \text{direkt zurechenbare Kosten FE)}}{\text{Nähr. Kuh}}}$$

Diese Formel stellt einmal die gleiche Futtermittelverwertung in beiden Betriebstypen sicher; zum anderen kann sie die Preisschwankungen landwirtschaftlicher Produkt- und Betriebsmittel auf beide Partner gleichmäßig verteilen.

Die Berechnung des Aufzuchtvergütungssatzes nach der Faktorverwertung in beiden Betriebstypen soll nun mit nachstehenden Ausgangsdaten durchgeführt werden.

Umtrieb	Marktleistung	direkt zurechenbare Kosten - Kuh	direkt zurechenbare Kosten - Färseneinh.
4 Jahre	3.625,50 DM	1.975,15 DM	1.070,80 DM

Nährstoffbedarf
aus Grundfutter
der Kuh
2201 KStE

Nährstoffbedarf
aus Grundfutter
der Färseneinheit
1394 KStE

Formel

$$X = \frac{4 (1395 \text{ KStE} \cdot 3.625,50 \text{ DM} - 1395 \text{ KStE} \cdot 1.975,15 \text{ DM} + 2201 \text{ KStE} \cdot 1.070,80 \text{ DM})}{1395 \text{ KStE} + 1395 \text{ KStE} \cdot 0,06 (\%) + 4 \cdot 2201 \text{ KStE}}$$

$$X = \frac{18631325}{10281,91} \text{ DM}$$

$$X = 1.812,05 \text{ DM}$$

=====

Die Marktleistung, gleich der Aufzuchtvergütung, der Färsen beträgt für dieses Beispiel 1.812,05 DM. Dies entspricht einem Aufzuchtvergütungssatz von 2,68 DM pro Tag.

5 Diskussion der Alternativen

Der Vorschlag 1, Milchpreis als Bezugsgröße für die Berechnung des Aufzuchtvergütungssatzes, zeichnet sich durch einen minimalen und unkomplizierten Rechengang aus. Eine Neuberechnung des Aufzuchtvergütungssatzes muß nur bei veränderten Milchzahlungspreisen durch Multiplikation des Milchpreises mit der zu Beginn der Arbeitsteilung berechneten Konstanten vorgenommen werden. Diese Konstante gibt jedoch der ehemals vereinbarten Höhe der Aufzuchtvergütung und der Aufzuchtdauer fundamentale Bedeutung, da während der Kooperation außer der Milchpreisänderung keine anderen Preisschwankungen für landwirtschaftliche Produkte und Betriebsmittel berücksichtigt werden. Hierin liegt aber das Problem dieses Vorschlages. Stellvertretend für die Preisentwicklung landwirtschaftlicher Bezugs- und Absatzprodukte sollen deshalb an dieser Stelle die Preise für Milch, Schlachtvieh und Milchleistungsfutter der vergangenen Jahre näher analysiert und interpretiert werden. Dazu wurde der Quotient aus Milchpreis und Schlachtviehnotierung demjenigen aus Milchpreis und Milchleistungsfutter gegenübergestellt. Aus diesem Vergleich geht hervor, daß sich die Relation zwischen beiden Größen im Laufe der Zeit erheblich verschoben hat. Somit hätte bei der praktischen Anwendung dieser Alternative stets einer der beiden Partner finanzielle Nachteile, der andere entsprechende Vorteile gehabt. Durch eine fortlaufende Überprüfung der Preisstruktur ließe sich dieser Mangel jedoch beheben. Dies hätte wiederum zur Folge, daß die ursprünglichen Vertragsvereinbarungen ungültig werden. Bei der Kalkulation der Aufzuchtvergütung nach dem Prinzip der Opportunitätskosten (Alternative 2) beschränkt sich die Kalkulation des Aufzuchtvergütungssatzes ebenfalls auf einen einmaligen Rechengang zu Beginn der Zusammenarbeit. Die errechnete Höhe der Aufzuchtvergütung resultiert aus den vor der Spezialisierung in beiden Betrieben erwirtschafteten Deckungsbeiträgen im Betriebszweig Rindviehhaltung. Auch bei dieser Alternative haben die Preise für landwirtschaftliche Produkte bzw. die Betriebsmittelkosten während der Zusammenarbeit keinen Einfluß auf die Höhe der Aufzuchtvergütung. Die dadurch bedingte Problematik wurde bereits diskutiert.

Einige für diese Alternative durchgeführten Berechnungen hatten z.T. große Unterschiede zwischen der möglichen Leistung des Milchviehhalters und der Forderung des Färsenaufzüchters zum Ergebnis. Dies hätte unter Wahrung einer gleichmäßigen Aufteilung des Kooperationsgewinns zur Folge, daß sich beide Partner sowohl über die Verteilung der positiven als auch

der negativen Differenzbeträge einigen müßten.

Die 3. Alternative, die Berechnung der Aufzuchtvergütung nach der Faktorverwertung in beiden Betriebstypen, beinhaltet den Vorteil, daß die ständig schwankenden Produkt- und Betriebsmittelpreise auf die Höhe des Aufzuchtvergütungssatzes wesentlichen Einfluß nehmen. Dadurch wird nicht nur der Milchviehalter, sondern in gleicher Weise auch der Färsenaufzüchter den marktbedingten Preisschwankungen unterworfen. Das Risiko wird somit auf beide Partner übertragen. Die Nachteile dieses Lösungsvorschlages sind einmal der größere Rechenaufwand, denn der Aufzuchtvergütungssatz sollte zumindest jährlich einmal überprüft werden, und zum anderen die in jedem Partnerbetrieb durchzuführenden detaillierten Aufschreibungen. Dadurch wird jedoch gewährleistet, daß die Berechnungen ausschließlich auf betriebsindividuellen Daten aufbauen und somit die finanzielle Gleichstellung beider Partnerbetriebe garantieren. Diese Alternative hat noch den weiteren Vorteil, daß die Leistungen des einzelnen Kooperationspartners entsprechend berücksichtigt und spezifisch gewertet werden, denn

- bei gleichbleibender Milchleistung und zunehmender Aufzuchtdauer erhöht sich zwar die Aufzuchtvergütung insgesamt, doch der Tagesvergütungssatz nimmt ab und
- bei gleichbleibender Aufzuchtdauer und steigender Milchleistung erhöht sich sowohl die Aufzuchtvergütung insgesamt als auch der Tagesvergütungssatz.

D.h. hohe Milchleistung im Milchviehhaltungsbetrieb und geringe Aufzuchtdauer im Färsenaufzuchtbetrieb bringen für beide Partner finanzielle Vorteile, so daß sie immer wieder zur Leistungssteigerung motiviert werden.

Im Gegensatz zu den niederländischen Kalkulationen blieben bei allen 3 Alternativen außer bei Neuinvestitionen die Kosten für die Futterwerbung, sowie die Maschinen- und Gebäudekosten unberücksichtigt, um nicht die einzelbetrieblichen Voraussetzungen an Gebäude- und Maschinenkapazitäten zu pauschalieren, denn dies führe schon im Kalkulationsansatz zu gravierenden Verzerrungen.

6 Zusammenfassung und abschließende Beurteilung

=====

Die Aufgabe des vorliegenden, als Diskussionspapier gedachten Beitrages besteht darin, die Konzentration im Bereich Milchviehhaltung - Färsenaufzucht und den Spezialisierungseffekt in den einzelnen Betrieben darzustellen. Des weiteren wurden die Ursachen der geringen Verbreitung derartiger Kooperationsbeispiele in der BRD analysiert und anhand des Ergebnisses Verbesserungsvorschläge ausgearbeitet. Dazu war eine detaillierte Untersuchung aller bekannten Milchviehhaltungs-Färsenaufzucht-Kooperationen und aller empfohlenen bzw. praktizierten Vertragsvereinbarungen erforderlich.

In der BRD konzentrieren sich die Milchviehhaltungs-Färsenaufzucht-Kooperationen gegenwärtig primär auf die nachstehenden 3 Regionen:

- Mittelhessen
- Waldecker Upland und Sauerland
- Bayerischer Wald.

Die Kooperation in der Rindviehhaltung beeinflusst die Betriebsorganisation in beiden Betriebstypen recht unterschiedlich. Bei nahezu gleicher prozentualer Flächenausdehnung lasten die Milchviehhalter ihr unverändertes Arbeitskräftepotential durch eine verhältnismäßig hohe Viehaufstockung aus. Demgegenüber halten die Färsenaufzüchter ihren Viehbestand fast konstant, schränken dafür aber ihren Arbeitskräftebesatz erheblich ein.

Die Analyse bestehender Kooperationsvereinbarungen wie auch die Befragung kooperierender Betriebsleiter ergab, daß die preislichen Absprachen zwischen den Vertragspartnern das elementarste und bedeutendste Problem in jeder Milchviehhaltungs-Färsenaufzucht-Kooperation darstellen, da sie sich maßgeblich auf den wirtschaftlichen Erfolg in beiden Betriebstypen auswirken.

Da eine geringe Modifizierung der gegenwärtig praktizierten Preissysteme nicht zur gewünschten Einkommensverbesserung im Färsenaufzuchtbetrieb beitragen kann, werden 3 Alternativen für die zukünftige Preisgestaltung vorgestellt. Obwohl alle 3 Lösungsvorschläge unterschiedliche Schwerpunkte beinhalten, verbessern sie die Wirtschaftlichkeit der Färsenaufzucht

und damit auch das Einkommensproblem im Färsenaufzuchtbetrieb entscheidend. Dadurch kann es gelingen, die kooperative Arbeitsteilung zwischen spezialisierten Milchviehhaltern und Färsenaufzüchtern zahlenmäßig zu erhöhen. Somit ist es auf diese Weise für eine bestimmte Anzahl von Betrieben möglich, die Produktivität in der Rindviehhaltung durch den Rationalisierungseffekt in technisierungswürdigen Einheiten wesentlich zu steigern.

Literatur

- 1 ANDREAE, B.: Der vereinfachte Betrieb, Hamburg und Berlin 1960
- 2 KNÜGEL, K.: Kooperationsmöglichkeiten zwischen Milchviehhaltungs- und Färsenaufzuchtbetrieben, Diss. Gießen 1978 und Heft 19 der Schriftenreihe "Ländliches Genossenschaftswesen", Schriften aus dem Institut für ländliches Genossenschaftswesen an der Justus-Liebig-Universität Gießen, Gießen 1978
- 3 SEUSTER, H.: Genossenschaftliche Jungviehaufzucht, in: Berichte über Landwirtschaft, Heft 3, 1961
- 4 WAGNER, H., HEYE, H.: Mustervereinbarungen zwischen einem Milchviehhalter und einem nicht spezialisierten Färsenaufzüchter, in: Arbeitsteiliges Wirtschaften, in: Milchviehhaltung - Färsenaufzucht; AID - Broschüre Nr. 397
- 5 WERKGROEP OPFOKVERGOEDING CENTRALE JONGVEEOPFOK: Handleiding voor het begroten van de dagvergoeding bij centrale jongvee-opfok, Intern-rapport Nr. 57, december 1974