



Diskussionspapiere

Discussion Papers

August 2009

Das Preisfindungssystem von Genossenschaftsmolkereien

Nina Steffen, Stephanie Schlecht und Achim Spiller

Nr. 0910

Department für Agrarökonomie und RURale Entwicklung
Universität Göttingen
D 37073 Göttingen
ISSN 1865-2697



Haben Sie Fragen, wollen Sie an unserem Forschungsprojekt teilnehmen oder möchten Sie einen Kommentar zu diesem Beitrag geben? Wir würden uns über eine Nachricht von Ihnen freuen.

Kontaktadressen:

Stephanie Schlecht, M. Sc.

Arbeitsbereich „Marketing für Lebensmittel und Agrarprodukte“

Department für Agrarökonomie und RURale Entwicklung

Georg-August-Universität Göttingen

Platz der Göttinger Sieben 5

37073 Göttingen

Tel.: +49-551-39-4485/ Fax.: +49-551-39-12122

Email: sschlec@uni-goettingen.de

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	III
Tabellenverzeichnis.....	IV
Abbildungsverzeichnis	IV
Abkürzungsverzeichnis.....	IV
1 Einleitung	1
2 Möglichkeiten der Preisfindung in der Milchwirtschaft	2
2.1 Genossenschaftliches System	2
2.2 Alternative Systeme der Preisfindung	3
3 Entwicklung eines Modells zur Messung der Einflussfaktoren auf die Bewertung der genossenschaftlichen Preisfindung – Stand der Forschung.....	5
3.1 Bedeutung der Bewertung der Preisfindung.....	5
3.2 Einflussfaktoren auf die Bewertung der Preisfindung.....	6
4 Datengrundlage und empirische Methoden	10
4.1 Studiendesign.....	10
4.2 Charakterisierung der Stichprobe	11
5 Ergebnisse und Interpretation	12
5.1 Deskriptive Ergebnisse zum Preisfindungssystem.....	12
5.2 Ergebnisse der reflektiven Messmodelle.....	13
5.3 Ergebnisse des Strukturmodells.....	16
6 Fazit und Handlungsempfehlungen	18
Literaturverzeichnis	21
Anhang	27

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Betriebsstrukturen im Untersuchungsgebiet und in der Stichprobe.....	11
Tabelle 2: Bewertung der verschiedenen Preisfindungssysteme.....	13
Tabelle 3: Messmodell	14
Tabelle 4: Konstruktrelabilität	15
Tabelle 5: Diskriminanzvalidität.....	15
Tabelle 6: Abschließende Überprüfung der Hypothesen	18

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Modell zur Messung der Bewertung des genossenschaftlichen Preisfindungssystems.....	10
Abbildung 2: Strukturmodell zur Erklärung der Bewertung der genossenschaftlichen Preisfindung	16

Abkürzungsverzeichnis

AVE	Average Variance Extracted (durchschnittlich erfasste Varianz)
BBV	Bayerischer Bauernverband
BDM	Bundesverband Deutscher Milchviehhalter e.V.
BMELV	Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucher- schutz
BVE	Bundesvereinigung der deutschen Ernährungsindustrie
DBV	Deutscher Bauernverband e.V.
DLG	Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft e.V.
DRV	Deutscher Raiffeisenverband e.V.
eG	eingetragene Genossenschaft
LEH	Lebensmitteleinzelhandel
LZ NET	Internetportal der Lebensmittelzeitung
MEG	Milcherzeugergemeinschaft
PLS	Partial-Least-Squares
ZMP	Zentrale Markt- und Preisberichtsstelle für Erzeugnisse der Land-, Forst- und Ernährungswirtschaft GmbH

1 Einleitung

Mit dem voraussichtlichen Ende der Milchquote im Wirtschaftsjahr 2014/2015 entfällt das hoheitliche Milchmengenregime (FAHLBUSCH ET AL. 2009, LATACZ-LOHMANN/HEMME 2008, 2007, EU-KOMMISSION 2007). Dies bedeutet einen weitreichenden Einschnitt in die Rahmenbedingungen der europäischen Milchwirtschaft, da die vertraglichen Vereinbarungen der Milchlieferung neu geordnet werden müssen.

Rund zwei Drittel der in Deutschland erzeugten Milch werden von Genossenschaften verarbeitet und vermarktet (DRV o.J.). Damit wird die bedeutende Stellung der Genossenschaftsmolkereien in einer der größten Branchen (Umsatz 2008: 26,66 Mrd. Euro) der deutschen Ernährungsindustrie deutlich (BVE 2009). Die Beziehung zwischen Milchlieferanten und der genossenschaftlichen Molkerei ist durch die Besonderheit gekennzeichnet, dass die Milcherzeuger sowohl Lieferanten als auch Anteilseigner der Molkerei sind (GERLACH ET AL. 2005).

Ein Alleinstellungsmerkmal der Molkereigenossenschaften ist durch das Preisfindungssystem gegeben. Durch die Festsetzung des Milchpreises nach dem Verwertungsergebnis soll die langfristige Rentabilität des Industrieunternehmens sichergestellt werden (WEINDLMAIER/HUBER 2001). Gleichzeitig streben Genossenschaften keine Gewinnmaximierung, sondern einen möglichst hohen Auszahlungspreis für ihre Mitglieder an. Da das Missverhältnis zwischen den Kosten der Milchproduktion und den Erzeugerpreisen immer größer wird, fordern Milcherzeuger eine Umgestaltung der Preisfindung (WEINDLMAIER 2007). Genossenschaftsmolkereien stehen somit vor der Aufgabe die Bewertung der Preisfindung zu verbessern.

Aufgrund des Einschnitts in die Rahmenbedingungen der EU-Milchmarktpolitik und der Unzufriedenheit der Milcherzeuger bezüglich des niedrigen Milchpreises wird das Preisfindungssystem bei Neuordnung der vertraglichen Beziehungen einen wichtigen Parameter darstellen. Vor diesem Hintergrund zielt die vorliegende Arbeit darauf ab, das Preisfindungssystem von Genossenschaftsmolkereien aus Sicht der Lieferanten zu analysieren und Einflussfaktoren auf die Bewertung des Systems zu identifizieren. Die Studie liefert damit einen Beitrag zum Lieferantenmanagement von Genossenschaftsmolkereien.

2 Möglichkeiten der Preisfindung in der Milchwirtschaft

2.1 Genossenschaftliches System

Die Rechts- und Organisationsform der Genossenschaft weist einige Besonderheiten auf. Mitglieder einer Genossenschaft sind gleichzeitig Lieferanten der Genossenschaft und Anteilseigner (BODE 2008, GERLACH ET AL. 2005). Deshalb ist auch die Erzeugerpreisfestsetzung differenziert zu betrachten. Neben den eigentlichen Mechanismen der Preisfindung sind auch die Selbstfinanzierungsmöglichkeiten sowie die strategische Ausrichtung von Bedeutung für den Milchauszahlungspreis.

Mechanismus der Preisfindung

Die Preisfestsetzung durch die Genossenschaftsmolkerei erfolgt bisher nach dem tatsächlichen Verwertungsergebnis (WEINDLMAIER 2000). Dabei ist die notwendige Orientierungsgröße die Nettoverwertung (des Vormonats). Die Nettoverwertung ist die „erzielte Bruttoverwertung durch den Verkauf der Produkte abzüglich der Kosten für Erfassung, Herstellung und Vermarktung“ (WEINDLMAIER/HUBER 2001). Die Preisfestsetzung erfolgt einseitig durch den Vorstand „nach pflichtgemäßem Ermessen“ (Bode 2008). Die landwirtschaftlichen Lieferanten können aber über Vorstand und Aufsichtsrat Einfluss auf die Geschäftsführung nehmen (WOCKEN/SPILLER 2008). Problematisch dabei ist die vorliegende Informationsasymmetrie zu beurteilen, die tendenziell die Lieferanten benachteiligt (WEINDLMAIER/HUBER 2001).

Des Weiteren kann der Milchauszahlungspreis nach den Kriterien Menge, Güte und Absatzbarkeit differenziert werden. Es können verschiedene Prämien, zum Beispiel für eine lange Bindung, gezahlt werden. Eine Preisänderung kann nur in die Zukunft gerichtet erfolgen. Dies muss den Milchproduzenten zwar mitgeteilt werden, bedarf aber nicht deren spezieller Zustimmung (BODE 2008). Aus diesem Grund zahlen Genossenschaftsmolkereien in der ersten Jahreshälfte meist weniger als die Nettoverwertung aus, gewähren aber in der zweiten Jahreshälfte eine Nachzahlung (WEINDLMAIER/HUBER 2001)

Finanzierung

Die eingetragene Genossenschaft hat den gesetzlich vorbestimmten Zweck der „Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft ihrer Mitglieder mittels gemeinschaftlichen

Geschäftsbetriebs“ (KLOSE 1998). Im Gegensatz zu anderen Rechtsformen darf kein gewinnorientierter Zweck verfolgt werden. Genossenschaften streben, da sie keine Gewinnmaximierung betreiben können, die besten Konditionen für ihre Mitglieder an. Dennoch müssen Preise auch in Genossenschaften derart gestaltet werden, dass aus Überschüssen Rücklagen geschaffen und Investitionen durchgeführt werden können, um die dauerhafte Existenz der Molkereien zu sichern (KLOSE 1998, DENTZ 2006). Nur bei einer Unterschreitung der Nettoverwertung kann das Molkereiunternehmen Gewinne erzielen, um Rücklagen zu schaffen (WEINDLMAIER/HUBER 2001).

Strategische Ausrichtung

PORTER (1995) unterscheidet zwischen den Wettbewerbsstrategien Kostenführerschaft, Differenzierung und Konzentration auf Schwerpunkte. Die Kostenführerschaft soll auf Basis eines umfassenden Kostenvorsprungs erreicht werden (PORTER 1995). Viele Genossenschaftsmolkereien wollen mit ihrer strategischen Ausrichtung die Kostenführerschaft erreichen und produzieren deshalb oft Handelsmarken und Standardprodukte. Durch einen wesentlich geringeren Markenanteil entstehen entsprechende Wertschöpfungsdefizite im Vergleich zu Herstellern von Markenprodukten (zum Beispiel Danone, Müller) (SCHRAMM ET AL. 2005). Diese Wertschöpfungsdefizite und die hohe Wettbewerbsintensität in dieser Branche wirken sich direkt auf Rentabilität und Preis aus.

Der Auszahlungspreis einer Genossenschaftsmolkerei resultiert aus dem Förderzweck der Genossenschaft, der per Satzung die besten Konditionen für Mitglieder gewährleisten sollte. Aufgrund der erreichten Verwertung der Milch und durch Rücklagenbildung und Investitionen kann der faktische Auszahlungspreis allerdings vergleichsweise niedrig sein.

2.2 Alternative Systeme der Preisfindung

Als alternative Systeme der Preisfindung stehen zwei Möglichkeiten, die derzeit bei Privatmolkereien angewandt werden, zur Verfügung. Entweder kann das Milchgeld zwischen den Milcherzeugern beziehungsweise Milcherzeugergemeinschaften (MEG) und der Molkerei ausgehandelt werden oder der Milchpreis basiert auf einem Referenzpreis (WOCKEN/SPILLER 2009a).

Seitens der Landwirte ist die Bildung von MEG möglich. Durch diesen Zusammenschluss wird die Angebotsmenge mit dem Ziel, einen höheren Milchpreis gegenüber den Molkereien aushandeln zu können, gebündelt (WEINDLMAIER/OBERSOJER 2007). Beispielhaft für den Versuch, eine möglichst große Milchmenge unter einem Dach zu zusammenzufassen, steht die Bayern MeG (BBV 2005). Kurzfristig kann eine solche MEG erfolgreich agieren, denn durch den Zusammenschluss kann die Verhandlungsmacht gegenüber dem Abnehmer gestärkt werden. Dies ist für den Milcherzeuger positiv zu bewerten. Allerdings kann eine Molkerei langfristig nicht mehr als die Nettoverwertung abzüglich eines Unternehmensgewinns auszahlen (WEINDLMAIER/OBERSOJER 2007).

Der Aufbau von Verhandlungsmacht gegenüber Privatmolkereien ist positiv zu beurteilen, da die Landwirte lediglich Lieferanten der Molkerei sind und die Molkerei mehr Möglichkeiten hat, den Milchpreis unterhalb der Nettoverwertung festzusetzen (IBID.). Die Lieferanten sind der Molkerei also eher ausgeliefert. Für Genossenschaftsmolkereien scheint ein solches Preisfindungssystem auf den ersten Blick weniger sinnvoll zu sein, da sich die Anteilseigner gegen ihre Molkerei stellen müssten. Damit würde nicht nur der traditionelle Genossenschaftsgedanke unterlaufen werden, sondern die Genossenschaft würde - je nach Verhandlungsmacht - ihre Möglichkeiten zur Rücklagenbildung und Sicherung der Existenz verlieren.

Eine weitere Alternative ist die Preisfindung über einen Referenzpreis plus einen ausgehandelten Aufschlag. Dabei kann sich dieser Preis beispielsweise an einem Durchschnittspreis einer bestimmten Anzahl von Molkereien oder an einem Durchschnittspreis der Region orientieren. Dieser Gleitpreis wird bei Privatmolkereien oft eingesetzt (WOCKEN/SPILLER 2009a). Sollte der Referenzpreis falsch angesetzt sein, kann ein negatives Betriebsergebnis die Wirtschaftlichkeit der Molkerei gefährden (WEINDLMAIER/HUBER 2001). Wie in Kapitel 2.1 erläutert, erreichen Genossenschaften als Kostenführer oft eine geringere Verwertung als Markenhersteller. Die Problematik für Genossenschaften bei diesem System liegt also in der Identifikation eines Referenzpreises, der die erforderlichen Kriterien erfüllt.

Da das derzeitige Preisfindungssystem im Gegensatz zu den alternativen Preisfindungssystemen die Anforderungen der erläuterten genossenschaftlichen Bestim-

mungen erfüllt und dem Genossenschaftsgedanken Rechnung trägt, wird es als zukunftsträchtiges System für Genossenschaftsmolkereien angesehen. Weil die Bewertung des Systems unter den Lieferanten aber negativ ist, sollen Faktoren aufgezeigt werden, die diese Bewertung beeinflussen. Ferner werden Möglichkeiten vorgestellt die Bewertung zu verbessern.

3 Entwicklung eines Modells zur Messung der Einflussfaktoren auf die Bewertung der genossenschaftlichen Preisfindung – Stand der Forschung

Zur Analyse komplexer Entscheidungssituationen aus verhaltenswissenschaftlicher Sicht finden in der ökonomischen Forschung insbesondere Kausalmodelle Verwendung. Die Konstrukte des Kausalmodells werden im Folgenden auf Basis von theoretischen und praktisch-logischen Überlegungen erklärt. Ferner werden Hypothesen zu den Zusammenhängen abgeleitet.

3.1 Bedeutung der Bewertung der Preisfindung

Das Milchgeld ist für spezialisierte Futterbaubetriebe die wichtigste Einkommensquelle. Daneben existieren nur geringe Einnahmen aus Kälber- und Schlachtviehverkäufen sowie als weiterer Einkommensblock die Direktzahlungen der Europäischen Union (WOCKEN/SPILLER 2008, WEINDLMAIER/HUBER 2001). Für die Existenzsicherung der landwirtschaftlichen Betriebe ist demzufolge ein kostendeckender Milchpreis notwendig. Des Weiteren ist aber auch eine sichere Abnahme der produzierten Milch unerlässlich. Aus diesen beiden Kriterien kann ein Zielkonflikt entstehen, da eine sichere Abnahme der Milch nur von einer wirtschaftlich stabilen Molkerei langfristig gewährleistet werden kann. Folglich kann die Molkerei nur den erwirtschafteten Milchpreis auszahlen.

Für Landwirte ist das Preisfindungssystem sowohl direkt - über das Milchgeld - als auch indirekt - über die Beständigkeit der Genossenschaftsmolkerei - ein äußerst wichtiger Parameter zur Existenzsicherung. Die Bedeutung der Preisfindung spiegelt sich weiter darin wider, dass sie als wichtigster Parameter der zukünftigen Vertragsgestaltung angesehen wird und somit bei bevorstehenden Diskussionen ausreichend Beachtung finden sollte.

3.2 Einflussfaktoren auf die Bewertung der Preisfindung

Einstellung zur Genossenschaft

Die genossenschaftlichen Grundprinzipien Selbsthilfe, Selbstverwaltung und Selbstverantwortung und der genossenschaftliche Förderungsauftrag machen deutlich, dass die eingetragene Genossenschaft (eG) nicht nur ein Rechtsbegriff ist, sondern auch soziale und wirtschaftliche Gesichtspunkte beachtet (TURNER 1994). Der Genossenschaftsgedanke fordert von allen Mitgliedern die Unterordnung der eigenen Ziele und Wünsche zu Gunsten des gemeinsamen Ziels (GEIGER 2004). Da die genossenschaftliche Preisfindung auf den Genossenschaftsprinzipien aufbaut, kann von folgender Hypothese ausgegangen werden:

H1 Je positiver die Einstellung zur Rechtsform der Genossenschaft, desto besser wird das genossenschaftliche Preisfindungssystem bewertet.

Lieferant einer Genossenschaftsmolkerei

Die Mitgliedschaft in einer Genossenschaftsmolkerei kann ein möglicher Einflussfaktor auf die Bewertung der angewendeten Preisfindung sein. Es ist davon auszugehen, dass Genossenschaftslieferanten dieses System positiver beurteilen als Lieferanten von Privatmolkereien, da sie über Vorstand und Aufsichtsrat Einfluss auf die Geschäftsführung nehmen können (WOCKEN/SPILLER 2008). Würde das genossenschaftliche Preisfindungssystem von einer Privatmolkerei praktiziert, hätten die Lieferanten keine Möglichkeiten der Einflussnahme. Lieferanten von Privatmolkereien bewerten das genossenschaftliche System eher negativ und bevorzugen Verhandlungssysteme zum Beispiel die Preisverhandlung über eine MEG.

H2 Mitglieder von Genossenschaften bewerten die genossenschaftliche Preisfindung besser.

Langfristorientierung

Bei nordwestdeutschen Futterbaubetrieben handelt es sich meist um Familienunternehmen mit langer Tradition. Das landwirtschaftliche Unternehmen ist meist seit Generationen im Besitz der Betriebsleiterfamilie, so dass Familie und Unternehmen fest miteinander verbunden sind. Dies schafft eine langfristige generationenübergreifende Perspektive. Alle Entscheidungen dienen dazu, den Betrieb langfristig zu erhalten. Im Gegensatz zu Fremdarbeitskräften sind die Familienarbeitskräfte keine Ge-

sellschafter, die nur auf kurzfristigen monetären Erfolg spekulieren. Vielmehr dienen alle Entscheidungen dazu, den Betrieb langfristig zu erhalten (WIMMER 2007).

Die traditionelle Bindung an eine Genossenschaftsmolkerei ist ebenfalls längerfristig. Die Mitgliedschaft besteht bis zur eigenen Kündigung, die durch eine Frist von meist zwei Jahren bestimmt ist (WOCKEN/SPILLER 2009a, BODE 2008), die Genossenschaft kann dem Mitglied nur bei groben Fehlverhalten kündigen. Die genossenschaftliche Geschäftsbeziehung steht also im Gleichklang mit der Langfristorientierung der Betriebsleiter.

H3a Je stärker die Langfristorientierung des Betriebsleiters ausgeprägt ist, desto positiver ist die Einstellung zur Genossenschaft.

H3b Je stärker die Langfristorientierung des Betriebsleiters ausgeprägt ist, desto besser wird das genossenschaftliche Preisfindungssystem bewertet.

Lieferantenorientierung

Das Konstrukt Lieferantenorientierung bezieht sich auf Studien von GERLACH ET AL. (2005) sowie von WOCKEN/SPILLER (2009a, 2009b, 2008). In detaillierten Arbeiten wurde die Bedeutung des Konstruktes für die deutsche Milchwirtschaft untersucht.

Die Lieferantenorientierung umfasst dabei das Vorhandensein gemeinsamer Ziele, die empfundene Landwirtschaftsnähe und den Einfluss der Landwirte (GERLACH ET AL. 2005, WOCKEN/SPILLER 2009a, 2009b, 2008). Aus dem Genossenschaftsgedanken resultiert vor allem der hohe Stellenwert von Vertrauen auf das „gegenseitige, gleichgerichtete Bemühen aller Beteiligten“ (GEIGER 2004). Angewandt auf den Untersuchungsgegenstand bedeutet dies, dass eine optimierte Lieferantenorientierung einen positiven Effekt auf die Bewertung der Preisfindung haben kann.

H4 Je besser die Lieferantenorientierung, desto besser ist die Bewertung der genossenschaftlichen Preisfindung.

Preisfairness

Die subjektive Preisfairness stellt ein mehrdimensionales Konstrukt dar. Sie ist von besonderer Relevanz, wenn in der Geschäftsbeziehung Machtasymmetrie wahrgenommen wird (DILLER 2000a). Bewusste und unbewusste Gerechtigkeitsüberlegungen prägen dabei die Wahrnehmung der Transaktion (DILLER 2000b). Besondere Bedeutung wird in diesem Fall dem Preisvertrauen beigemessen. DILLER (2000a) definiert

Preisvertrauen als die Hoffnung oder Erwartung eines Lieferanten, dass der Geschäftspartner die Preisfindung nicht opportunistisch gestaltet (DILLER 2000a).

In der Milchbranche besteht Machtasymmetrie zum einen zwischen Molkerei und Lieferanten. Dies wird unter anderem durch die Gründung des Bundesverbands Deutscher Milchviehhalter e.V. (BDM), dessen Ziel die Bündelung der Macht der Milcherzeuger ist, deutlich (BDM o.J.). Zum anderen wird eine starke Machtasymmetrie zwischen Lebensmitteleinzelhandel (LEH) und Molkerei wahrgenommen (vgl. Wahrnehmung der Macht des LEH). Wenn die Machtasymmetrie zwischen Molkerei und LEH die Realisierung eines höheren Auszahlungspreises ausschließt, kann das Preisfindungssystem dennoch als fair empfunden werden. Das Konstrukt der Preisfairness wurde infolgedessen in Bezug auf die Macht des LEH entwickelt.

H5 Eine hohe wahrgenommene Preisfairness wirkt sich positiv auf die Bewertung des genossenschaftlichen Preisfindungssystems aus.

Wahrnehmung der Macht des Lebensmitteleinzelhandels (LEH)

44 % der in Deutschland erzeugten Milchprodukte werden exportiert, 16 % der Milchprodukte fließen in die weiterverarbeitende Industrie, in das Ernährungsgewerbe oder zu Großverbrauchern, die verbleibenden 40 % werden an den Lebensmitteleinzelhandel vermarktet (ZMP 2008a). Der Lebensmitteleinzelhandel stellt demzufolge einen von mehreren Abnehmern dar. Die hohe Konzentration der Unternehmen im Lebensmitteleinzelhandel (TOP 5: 69,8 % Umsatz (ZMP 2008b)) führt jedoch zu einer hohen Macht des LEH innerhalb der Wertschöpfungskette (TOPAGRAR online 2008a). Dies wurde insbesondere nach dem Milch-Lieferboykott 2008 deutlich. Aldi senkte als erstes Unternehmen unmittelbar nach den Preiserhöhungen für Milchprodukte die Preise wieder. Andere Handelsunternehmen folgten diesem Preissignal umgehend (TOPAGRAR online 2008b, 2008c, GEIGER 2008, FRANK 2008).

Die wahrgenommene Macht des LEH kann aber auch eine direkte, negative Wirkung auf die Bewertung des Preisfindungssystems haben. Das Preisfindungssystem kann – trotz der erläuterten Vorteile – keine kostendeckenden Preise für die Milcherzeuger erzielen, da die Auszahlungspreise von der Verwertung abhängig sind (vgl. Kapitel 2.1). Das Verwertungsergebnis ist infolgedessen unter anderem von der Macht des LEH abhängig. Dies kann von den Milcherzeugern als Schwäche des Preisfindungssys-

tems interpretiert werden, so dass das Preisfindungssystem schlechter beurteilt wird, wenn die Macht des LEH - und damit der Einfluss des LEH auf den Milchpreis - als sehr stark wahrgenommen wird.

H6a Je mehr Macht dem LEH zugesprochen wird, desto ausgeprägter ist die Wahrnehmung der Preisfairness.

H6b Je mehr Macht dem LEH zugesprochen wird, desto schlechter wird das genossenschaftliche Preisfindungssystem bewertet.

Betriebsstrukturelle und soziodemografische Merkmale

Als betriebsstrukturelle Merkmale gehen die Betriebsgröße, die Milchleistung und der Einkommensanteil der Milchproduktion an der Gesamtproduktion in die Studie ein. Größe und Milchleistung können Indikatoren für die Leistungsfähigkeit eines Betriebes sein. Da leistungsfähigeren Betrieben eine höhere Wechselbereitschaft unterstellt wird (WOCKEN/SPILLER 2008), stehen sie Genossenschaften mit traditionell langfristigen Geschäftsbeziehungen eher kritisch gegenüber. Infolgedessen kann von einer negativeren Bewertung der Preisfindung ausgegangen werden.

Des Weiteren kann der Einkommensanteil der Milcherzeugung am Gesamteinkommen (Spezialisierungsgrad) einen Einflussfaktor darstellen. Als soziodemografische Variable wird der Einfluss des Alters betrachtet.

H7 Je größer der Betrieb, desto schlechter wird die genossenschaftliche Preisfindung bewertet.

H8 Je höher die Milchleistung, desto schlechter wird das genossenschaftliche Preisfindungssystem bewertet.

H9 Je höher der Einkommensanteil der Milcherzeugung am Gesamteinkommen, desto besser wird die genossenschaftliche Preisfindung bewertet.

H10 Je älter die Befragten, desto besser wird die genossenschaftliche Preisfindung bewertet.

Das entwickelte Modell zur Messung der Bewertung des genossenschaftlichen Preisfindungssystems wird in Abbildung 1 grafisch veranschaulicht.

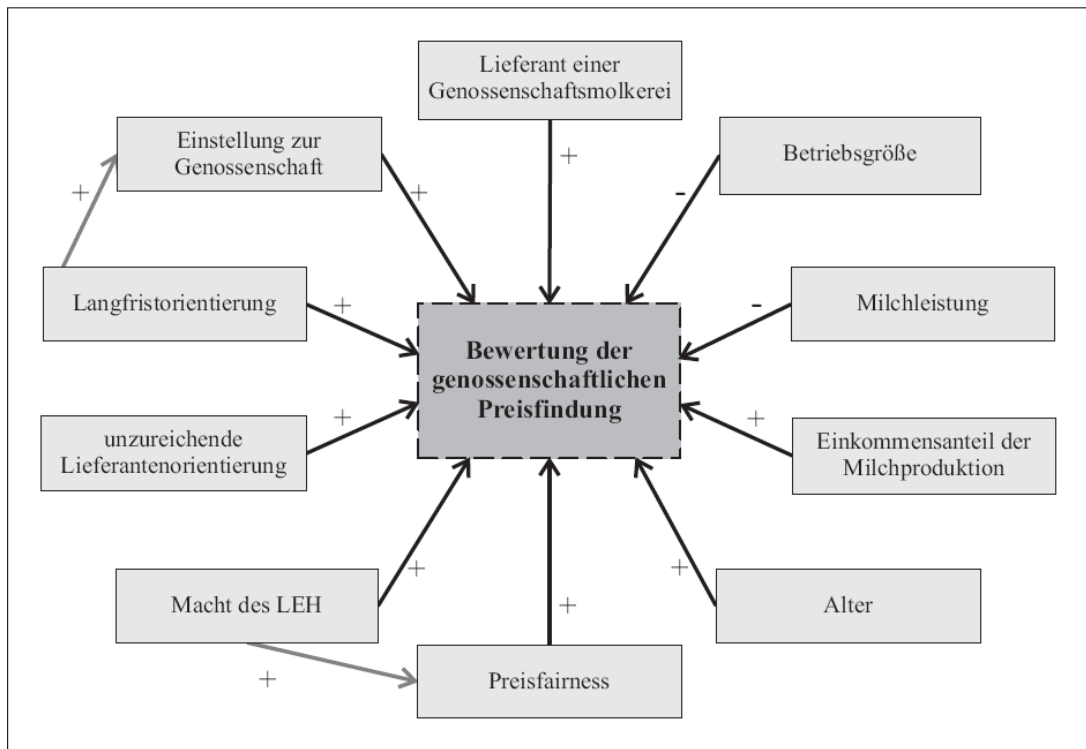


Abbildung 1: Modell zur Messung der Bewertung des genossenschaftlichen Preisfindungssystems
 Quelle: EIGENE DARSTELLUNG.

4 Datengrundlage und empirische Methoden

4.1 Studiendesign

Da die vorliegende Studie einen ersten Einblick in neue Vertragssysteme liefern soll, ist sie relativ umfassend angelegt. Von Mitte November bis Mitte Dezember 2008 wurden 161 milcherzeugende Landwirte mit einem ausführlichen, standardisierten Fragebogen persönlich interviewt. Es handelt sich um ein Convenience Sample. Der Schwerpunkt der Befragung lag auf großen Betrieben in Nordwestdeutschland. Die Stichprobe ist demnach nicht für die Gesamtheit der deutschen Milcherzeuger repräsentativ, lässt aber als aussagekräftige Sondierungsstudie Rückschlüsse auf große, zukunftsfähige Milchproduzenten zu.

Der Fragebogen beginnt mit einer offenen Frage, um die Probanden ohne Beeinflussung durch vorgegebene Antworten an das relativ neue Thema heranzuführen. Im Weiteren wurden hauptsächlich siebenstufige Likert-Skalen mit verschiedenen Items eingesetzt, um die Einstellungen der Milcherzeuger zu erfassen. Diese sind von -3 (lehne voll und ganz ab) über 0 (teils/teils) bis +3 (stimme voll und ganz zu) kodiert. Des Weiteren wurden relevante Aspekte auf Ratingskalen von 0-100 abgeprüft. Be-

etriebsstrukturelle und soziodemografische Daten wurden am Ende des Fragebogens erfasst.

4.2 Charakterisierung der Stichprobe

Der Schwerpunkt der Studie liegt in den Bundesländern Niedersachsen, Hessen und Schleswig-Holstein, in denen 75,7 % der Befragungen durchgeführt wurden. In Tabelle 7 sind die Betriebsstrukturdaten dieser Bundesländer den Durchschnittswerten der Stichprobe gegenüber gestellt.

Entsprechend der Auswahl der Betriebe ist der Anteil größerer Milchproduzenten in der Stichprobe höher als in der Grundgesamtheit. Die befragten Unternehmer halten durchschnittlich 95 Milchkühe pro Betrieb und sind damit deutlich größer als der Durchschnittsbetrieb in Deutschland beziehungsweise in den Hauptbefragungsregionen. Auch die durchschnittlich bewirtschaftete Fläche liegt mit 221,7 ha wesentlich über dem Bundesmittel. Die Milchleistung, eine zentrale Kennziffer für die produktionswirtschaftliche Leistungsfähigkeit, liegt in der Stichprobe mit durchschnittlich 8.822 kg pro Kuh und Jahr ebenfalls weit über den deutschen Durchschnittswerten (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1: Betriebsstrukturen im Untersuchungsgebiet und in der Stichprobe

	Stichprobe	Deutschland	Niedersachsen	Hessen	Schleswig-Holstein
Durchschnittliche Betriebsgröße (ha)	221,7	45,3	52,5	35,1	57,7
Durchschnittliche Milchleistung pro Kuh und Jahr (kg)	8.822	6.944	7.080	6.734	7.014
Durchschnittliche Anzahl Milchkühe pro Betrieb	95	40	50	34	62

Quelle: Eigene Erhebung, STATISTISCHES BUNDESAMT 2008.

Die befragten Betriebe werden zu 97,5 % im Haupterwerb und zu 2,5 % im Nebenerwerb geführt. Der Anteil an befragten Nebenerwerbslandwirten liegt folglich deutlich unter dem gesamtdeutschen Wert von 55,1 % (BMELV 2007). Es handelt sich um 62,1 % Gemischtbetriebe und 35,3 % Futterbaubetriebe. Hinsichtlich des Betriebserfolgs schätzen 23,6 % der Befragten ihren Betrieb weniger bis genauso erfolgreich im Vergleich zu anderen Landwirten ein, während 76,4 % der Probanden ihren Betrieb als erfolgreicher bis viel erfolgreicher bewerten. Der Anteil männlicher Befragter liegt bei 95,5 %. Das durchschnittliche Alter der befragten Milcherzeuger liegt bei knapp

39 Jahren und damit etwas unter dem Bundesmittel (STATISTISCHES BUNDESAMT 2006). Die Befragten sind derzeitige oder zukünftige Hauptentscheidungsträger der Betriebe: 66,5 % der Probanden sind Betriebsleiter, bei 29,1 % handelt es sich um Hofnachfolger und bei 0,6 % um Leiter der Milchproduktion. Der Ausbildungsstand in der Stichprobe ist hoch, denn 18,9 % der Befragten haben ein landwirtschaftliches Studium abgeschlossen, 28,9 % sind Landwirtschaftsmeister, 18,2 % staatlich geprüfter Agrarbetriebswirt (zweijährige Fachschule) und 22,6 % staatlich geprüfter Wirtschaftler (einjährige Fachschule). Nur 8,2 % haben nach der landwirtschaftlichen Lehre keine weiterführende Ausbildung abgeschlossen und lediglich 3,1 % haben überhaupt keine landwirtschaftliche Ausbildung durchlaufen.

Im Deutschen Bauernverband e.V. (DBV) sind 63,1 % der befragten Unternehmer Mitglied, 34,4 % sind Mitglieder des Bundesverbandes Deutscher Milchviehhalter e.V. (BDM) und 31,9 % Mitglied der Deutschen Landwirtschafts-Gesellschaft e.V. (DLG). 60,5 % der Probanden haben am Milchstreik im Sommer 2008 teilgenommen. Ferner sind 28,4 % der befragten Landwirte in Erzeugergemeinschaften organisiert. 71,2 % der Probanden liefern ihre Milch an eine Genossenschaftsmolkerei (34,2 % Nordmilch, 10,6 % Humana Milchunion, 6,2 % Molkerei Ammerland, 20,2 % weitere Genossenschaften).

5 Ergebnisse und Interpretation

Das in Kapitel 3 entwickelte Modell wurde mit dem Partial-Least-Squares-Verfahren (PLS) geschätzt. Die PLS-Methode ist ein nicht-parametrisches Testverfahren (RINGLE 2004). Dieses Verfahren wurde gewählt, da die Studie explorativ angelegt ist - bisher wurden keine vergleichbaren Untersuchungen durchgeführt - und die verwendete Datengrundlage auf einer relativ kleinen Stichprobe basiert (CHIN 1998, GEFEN ET AL. 2000, GÖTZ/LIEHRS-GOBBERS 2004). Die Modellberechnung wurde mit dem Programm SmartPLS Version 2.0 M3 durchgeführt (RINGLE ET AL. 2005).

5.1 Deskriptive Ergebnisse zum Preisfindungssystem

Für 72,8 % der Probanden stellt die Preisfindung den wichtigsten Vertragsbestandteil dar. Gründe hierfür sind die hohe Bedeutung des Milchpreises für Existenzsicherung und Rentabilität.

Wie in Kapitel 2 erläutert, gibt es für genossenschaftlich organisierte Molkereien theoretisch verschiedene Möglichkeiten, den Milchpreis festzusetzen. Wie die Erhebung zeigt, bewerten 65,0 % der Befragten die genossenschaftliche Preisfindung kritisch. 35,0 % finden diese Art der Milchpreisfindung gut oder stehen ihr indifferent gegenüber. Alternative Preisfindungssysteme werden deutlich positiver wahrgenommen. Die tendenziell defizitäre Bewertung der genossenschaftlichen Preisfindung deutet auf einen hohen Handlungsbedarf der Genossenschaftsmolkereien hin, wenn das gegenwärtige Preisfindungssystem Bestand haben soll (vgl. Tabelle 2).

Tabelle 2: Bewertung der verschiedenen Preisfindungssysteme

	Mittelwert	Standardabweichung
Die Molkerei setzt die Milchpreise fest. ¹	-0,86	1,670
Der Milchpreis wird von Erzeugergemeinschaften und der Molkerei ausgehandelt. ¹	1,27	1,404
Der Milchpreis wird in Bezug auf einen Referenzpreis festgelegt. ¹	0,33	1,524

Quelle: Eigene Erhebung;¹Skala von „3 = Finde ich sehr gut“ bis „-3 = Finde ich sehr schlecht“.

5.2 Ergebnisse der reflektiven Messmodelle

Die Zusammenhänge zwischen den Konstrukten und den zugeordneten, beobachtbaren Items werden durch die Messmodelle betrachtet. Durch Inhaltsvalidität, Indikatorreliabilität, Konstruktreliabilität und Diskriminanzvalidität wird die Güte des Messmodells geprüft (GÖTZ/LIEHR-GOBBERS 2004).

Unter Verwendung von Faktoranalysen mit dem Programm SPSS 17 wurden die vorliegenden Items im Hinblick auf die basierende Faktorstruktur untersucht und damit die Inhaltsvalidität überprüft (vgl. Anhang 1-3)

Die Indikatorreliabilität zeigt den Anteil der Varianz eines Items an, der durch das zugrunde liegende Konstrukt erklärt werden kann. Die Faktorladung sollte größer als 0,7 sein (GÖTZ/LIEHR-GOBBERS 2004).

Das Konstrukt Lieferantorientierung wurde aufgrund der Kodierung der Items in unzureichende Lieferantorientierung umbenannt.

Für das hier betrachtete Kausalmodell sind alle Werte größer als 0,7 und damit akzeptabel (vgl. Tabelle 3).

Tabelle 3: Messmodell

	Item	Mittelwert	Standardabweichung	Faktorladung
P	Die Molkerei setzt die Milchpreise fest. ¹	-0,86	1,670	1,000
EG1	Ich liefere lieber an eine Genossenschaftsmolkerei. ²	0,13	1,605	0,906
EG2	Wenn Ihnen der gleiche Vertrag von einer genossenschaftlichen Molkerei und einer Privatmolkerei angeboten werden würde, für welche Molkerei würden Sie sich entscheiden? ³	0,32	1,564	0,878
EG3	Die Zusammenarbeit zwischen Landwirten und Molkereien läuft bei Genossenschaften prinzipiell besser. ²	0,01	1,447	0,856
EG4	Der Genossenschaftsgedanke ist mir wichtig. ²	0,00	1,573	0,838
G	An welche Molkerei liefern Sie? ⁴	-	-	1,000
LF1	Es ist aus meiner Sicht besser, wenn sich Molkereien und Landwirte langfristig aneinander binden. ²	0,06	1,526	0,854
LF2	Wie lange sollten Landwirte und Molkereien aneinander gebunden sein? Bitte geben Sie an, welche Vertragslänge Sie für Ihren zukünftigen Milchliefervertrag (nach der Quote) bevorzugen würden. ⁵	2,29	1,091	0,743
LF3	Durch längerfristige Verträge mache ich mich zu abhängig. ^{2,6}	-0,89	1,256	0,708
UL1	Die Molkerei sitzt am längeren Hebel und nutzt dies aus. ²	0,09	1,551	0,894
UL2	Ich habe das Gefühl, dass die Molkerei mit den Milcherzeugern machen kann, was sie will. ²	-0,06	1,538	0,887
UL3	Wir Milcherzeuger und die Molkerei verfolgen häufig unterschiedliche Ziele. ²	0,17	1,430	0,864
UL4	Molkerei und Milcherzeuger ziehen an einem Strang. ^{2,6}	0,17	1,430	0,838
PF1	Die Discounter zerstören den Milchpreis, deshalb kann meine Molkerei nicht mehr zahlen. ²	1,03	1,564	0,958
PF2	Die Molkereien können keinen höheren Milchpreis realisieren, da der Handel ihnen nicht mehr zahlt. ²	0,54	1,466	0,726
LEH	Der Lebensmitteleinzelhandel zerstört die Preise. ²	1,08	1,290	1,000
BG1	Wie viel Quote beliefern Sie? (in kg)	841.441	1.316.482	0,971
BG2	Wie viel ha Fläche bewirtschaften Sie? (in ha)	221,74	483,534	0,876
M	Milchleistung (in kg)	8.822	1.248	1,000
E	Einkommensanteil der Milchproduktion (in %)	63,60	20,794	1,000
A	Alter (in Jahren)	39	13	1,000

Quelle: Eigene Erhebung; ¹Skala von 3 „Finde ich sehr gut“ bis -3 „Finde ich sehr schlecht“; ²Skala von 3 „Stimme ich voll und ganz zu“ bis -3 „Lehne ich voll und ganz ab“; ³Skala von 3 „Auf jeden Fall für die Genossenschaftsmolkerei“ bis -3 „Auf jeden Fall für die Privatmolkerei“; ⁴Basierend auf der Frage erfolgt die Einordnung 1=Lieferant einer Genossenschaftsmolkerei, 0=Lieferant einer Privatmolkerei ; ⁵Skala von 1 „Kürzer als ein Jahr“ bis 6 „Länger als 5 Jahre“; ⁶Item für die Berechnungen umkodiert.

Die Konstruktreliabilität ist die Beurteilung der Güte auf Konstruktebene und von größerem Belang als die Indikatorreliabilität. Die Konstruktreliabilität kann durch die interne Konsistenz oder durch Cronbachs Alpha geprüft werden (GÖTZ/LIEHR-GOBBERS 2004). Der Wert der Konstruktreliabilität sollte größer als 0,7 sein (JAHN 2007). Mit Ausnahme der Konstrukte Langfristorientierung und Preisfairness entsprechen die in das Messmodell einbezogenen Konstrukte diesen Werten. Da die interne Konsistenz der beiden Konstrukte über 0,8 liegt, kann eine hinreichende Verlässlichkeit des Modells angenommen werden (vgl. Tabelle 4).

Tabelle 4: Konstruktreliabilität

	Konstrukt	Anzahl Items	Interne Konsistenz	Cronbachs Alpha
P	Genossenschaftliche Preisfindung	1	1,000	1,000
EG	Einstellung zur Genossenschaft	4	0,9256	0,8926
G	Lieferant einer Genossenschaft	1	1,000	1,000
LF	Langfristorientierung	3	0,8135	0,6583
UL	Unzureichende Lieferantorientierung	4	0,9263	0,8940
PF	Preisfairness	2	0,8363	0,6653
LEH	Macht des LEHs	1	1,000	1,000
BG	Betriebsgröße	2	0,9219	0,8483
M	Milchleistung	1	1,000	1,000
E	Einkommensanteil der Milchproduktion	1	1,000	1,000
A	Alter des Probanden	1	1,000	1,000

Quelle: Eigene Erhebung.

Die „Unterschiedlichkeit der Messung verschiedener Konstrukte mit einem Messinstrument“ (GÖTZ/LIEHR-GOBBERS 2004) wird abschließend durch die Diskriminanzvalidität begutachtet. Die Diskriminanzvalidität analysiert, inwieweit sich die Konstrukte voneinander abgrenzen lassen. Die durchschnittlich erfasste Varianz (AVE) eines Konstruktes sollte größer als 0,5 sein (FORNELL/LARCKER 1981). Dieses Kriterium erfüllen alle Konstrukte des Modells. Des Weiteren sollte die durchschnittlich erfasste Varianz größer als die quadrierten Korrelationen zwischen den Konstrukten sein (Fornell-Larcker-Kriterium). In Tabelle 5 sind die durchschnittlich erfassten Varianzen auf der Diagonalen sowie die quadrierten Korrelationen aller Konstrukte dargestellt. Es ist ersichtlich, dass alle Kombinationen das Fornell-Larcker-Kriterium erfüllen.

Tabelle 5: Diskriminanzvalidität

Konstrukt	P	EG	G	LF	UL	PF	LEH	BG	M	E	A
P	1,000										
EG	0,181	0,757									
G	0,097	0,293	1,000								
LF	0,169	0,203	0,044	0,594							
UL	0,172	0,088	0,015	0,085	0,759						
PF	0,001	0,060	0,021	0,048	0,007	0,722					
LEH	0,038	0,002	0,004	0,002	0,025	0,387	1,000				
BG	0,015	0,035	0,042	0,007	0,000	0,015	0,004	0,856			
M	0,007	0,013	0,048	0,004	0,043	0,029	0,015	0,002	1,000		
E	0,004	0,013	0,048	0,004	0,043	0,029	0,015	0,002	0,016	1,000	
A	0,030	0,001	0,000	0,005	0,021	0,013	0,005	0,018	0,005	0,000	1,000

Quelle: Eigene Erhebung; Quadrierte Korrelationen zwischen den Konstrukten, auf der Diagonalen durchschnittlich erfasste Varianz (AVE = Average Variance Extracted).

Außerdem werden die Kreuzladungen betrachtet. Alle Kreuzladungen sind geringer als die Ladung des Items auf das jeweilige Konstrukt (Vgl. Anhang 4). Folglich liegt ein valides Messmodell vor.

5.3 Ergebnisse des Strukturmodells

Das Strukturmodell dient der Schätzung, der auf Basis von theoretischen und praktisch-logischen Überlegungen hergeleiteten Zusammenhänge zwischen den Konstrukten.

Das Bestimmtheitsmaß (R^2) ist ein globales Gütemaß zur Prüfung der Regression. Es misst die Güte der Anpassung einer Regressionsfunktion an die empirisch erhobenen Daten und gibt den Anteil der erklärten Streuung an der Gesamtstreuung eines Konstruktes an (BACKHAUS ET AL. 2006). Der Pfadkoeffizient gibt die Richtung (Vorzeichen) und Stärke (absoluter Wert) des Zusammenhangs zwischen zwei Konstrukten an. Die Signifikanz wird durch das Bootstrapping-Verfahren überprüft (JAHN 2007, RINGLE 2004). Die Bestimmtheitsmaße sowie die Pfadkoeffizienten mit den Signifikanzniveaus sind in Abbildung 2 zu sehen.

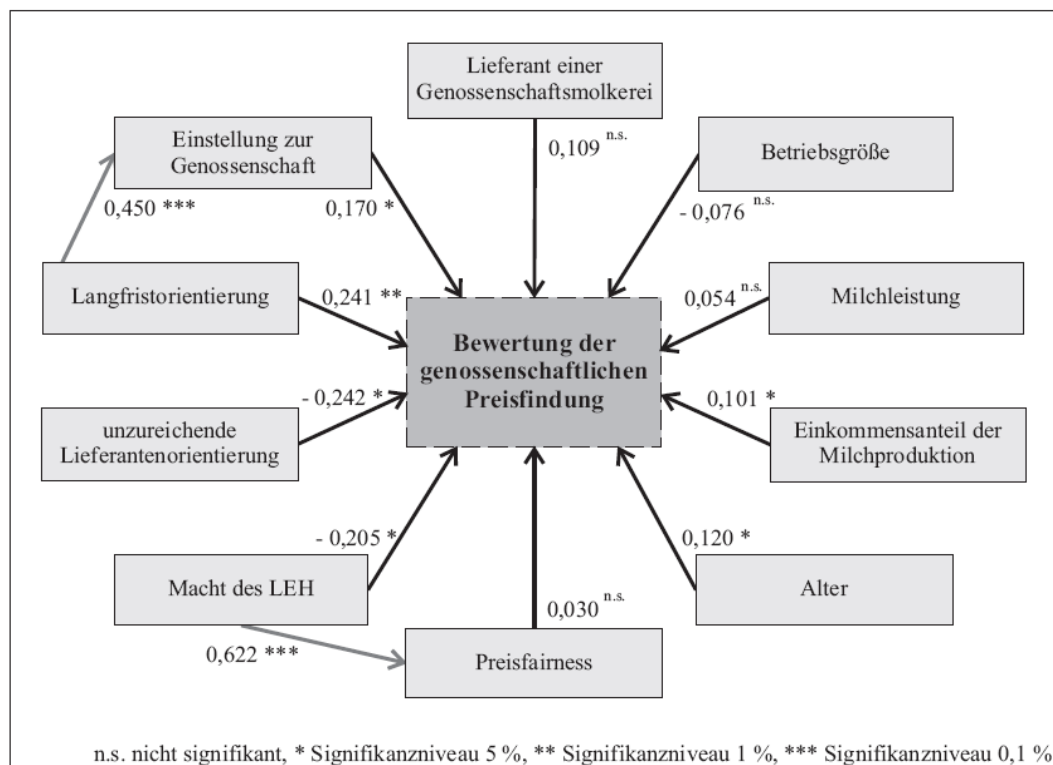


Abbildung 2: Strukturmodell zur Erklärung der Bewertung der genossenschaftlichen Preisfindung
 Quelle: Eigene Darstellung und Erhebung.

Durch die in das Modell integrierten Konstrukte wird die Varianz der Bewertung der genossenschaftlichen Preisfindung zu 38,8 % ($R^2= 0,388$) erklärt. Dies ist bei einem explorativem Modell akzeptabel (CHIN 1998; RINGLE 2004). Neben der Einstellung zur Genossenschaft haben die Konstrukte/Variablen Langfristorientierung, Lieferantorientierung, Macht des LEH, Einkommensanteil der Milchproduktion und Alter einen signifikanten Einfluss auf die Bewertung der genossenschaftlichen Preisfindung. Das Konstrukt unzureichende Lieferantorientierung hat den höchsten Einfluss vor der Langfristorientierung. Damit können die Hypothesen H3b und H4 bestätigt werden. Den nächst bedeutenden Einfluss hat die Macht des LEH. Die Hypothese (H6a), die besagt, dass das genossenschaftliche Preisfindungssystem schlechter bewertet wird, wenn dem LEH eine starke Machtposition zugesprochen wird, kann bestätigt werden. Der Einfluss des Konstruktes Einstellung zur Genossenschaft ist mit 0,170 geringer als erwartet. Dies kann mit der Größe der Molkereigenossenschaft zusammenhängen, da der Genossenschaftsgedanke in größeren Unternehmen tendenziell an Glaubwürdigkeit verliert. Die Hypothese H1 kann bestätigt werden.

Die betriebsstrukturellen und soziodemografischen Konstrukte (Einkommensanteil der Milchproduktion und Alter) haben zwar lediglich einen geringen Einfluss auf die Bewertung des genossenschaftlichen Preisfindungssystems, die Hypothesen H9 und H10 können aber ebenfalls bestätigt werden. Aufgrund des nicht signifikanten Einflusses der Konstrukte Lieferant einer Genossenschaft, Preisfairness, Betriebsgröße und Milchleistung müssen die Hypothesen H2, H5, H7 und H8 abgelehnt werden.

Die Varianz des Konstruktes Einstellung zur Genossenschaft kann durch das Konstrukt Langfristorientierung zu 20,3 % ($R^2=0,203$) erklärt werden. Die Einstellung zur Genossenschaft wird auch von anderen, in der Studie nicht integrierten Faktoren, beeinflusst. Der Pfadkoeffizient beträgt 0,450 und zeigt einen positiven Einfluss auf die Einstellung zur Genossenschaft. Die Hypothese H3a kann bestätigt werden.

Durch das Konstrukt Macht des LEH kann die Varianz des Konstruktes Preisfairness zu 38,7 % ($R^2=0,387$) erklärt werden. Eine stärkere Wahrnehmung der Macht des LEH beeinflusst die wahrgenommene Preisfairness positiv, so dass Hypothese H6b bestätigt werden kann. Tabelle 6 fasst die Hypothesenüberprüfung zusammen.

Tabelle 6: Abschließende Überprüfung der Hypothesen

Hypothese		
H1	Einstellung zur Genossenschaft → Bewertung der gen. Preisfindung	bestätigt
H2	Lieferant von Genossenschaftsmolkerei → Bewertung der gen. Preisfindung	bestätigt
H3a	Langfristorientierung → Einstellung zur Genossenschaft	bestätigt
H3b	Langfristorientierung → Bewertung der gen. Preisfindung	bestätigt
H4	Lieferantenorientierung → Bewertung der gen. Preisfindung	bestätigt
H5	Preisfairness → Bewertung der gen. Preisfindung	abgelehnt
H6a	Macht des LEH → Preisfairness	bestätigt
H6b	Macht des LEH → Bewertung der gen. Preisfindung	bestätigt
H7	Betriebsgröße → Bewertung der gen. Preisfindung	abgelehnt
H8	Milchleistung → Bewertung der gen. Preisfindung	abgelehnt
H9	Einkommensanteil der Milchproduktion → Bewertung der gen. Preisfindung	bestätigt
H10	Alter → Bewertung der gen. Preisfindung	bestätigt

Quelle: Eigene Erhebung.

6 Fazit und Handlungsempfehlungen

Die vorliegende Studie deckt einige wichtige Parameter auf, die bei einer Neuordnung der Vertragsgestaltung in der Milchwirtschaft nach der Quotenabschaffung beachtet werden sollten. Genossenschaften sind in der Wertschöpfungskette Milch von großer Bedeutung. Ferner ist die genossenschaftliche Preisfindung aufgrund der vorherrschenden Unzufriedenheit von besonderer Relevanz für eine Neugestaltung der Lieferbedingungen. Aus diesen Gründen wurde die genossenschaftliche Preisfindung aus Sicht der Lieferanten analysiert.

Nach der theoretischen Analyse der verschiedenen Preisfindungssysteme wurde das derzeitige genossenschaftliche Preisfindungssystem als prinzipiell geeignetes System für genossenschaftlich organisierte Molkereiunternehmen bewertet. Mit diesem wird dem Genossenschaftsgedanken sowie einer langfristigen Existenzsicherung Rechnung getragen. Als erstes Ergebnis wird allerdings festgehalten, dass die genossenschaftliche Preisfindung von den befragten Landwirten am negativsten bewertet wird. Alternative Preisfindungssysteme werden deutlich positiver wahrgenommen. Die Möglichkeit von Preisverhandlungen zwischen Molkerei und Milcherzeuger wird derzeit am stärksten präferiert. Dies verwundert insofern, als ein solches System den vorhandenen Einfluss der Anteilseigner unterlaufen würde. Die schlechte Bewertung der genossenschaftlichen Preisfindung zeigt den Handlungsbedarf der Genossenschaftsmolkereien auf.

Mit Hilfe eines Strukturgleichungsmodells wurden verschiedene Einflussfaktoren auf die Bewertung der genossenschaftlichen Preisfindung identifiziert. Diese liegen nur teilweise im Einflussbereich der Molkerei. Nicht von den Molkereien beeinflussbar sind die betriebsstrukturellen und soziodemografischen Einflussgrößen. Ein signifikant positiver Einfluss geht vom Einkommensanteil der Milchproduktion am Gesamteinkommen aus, so dass spezialisierte Betriebe das Preisfindungssystem der Genossenschaft eher positiv bewerten als differenzierte Betriebe, die in anderen Betriebszweigen höhere Margen durch andere Preisfindungssysteme realisieren. Auch ein hohes Alter der Befragten wirkt positiv auf die Bewertung. Folglich besteht gerade bei jungen Lieferanten die Notwendigkeit, das bestehende System der Preisfindung zu verbessern.

Auch auf die Langfristorientierung der Lieferanten kann die Molkerei nicht direkt einwirken. Allerdings hat diese einen stark positiven Einfluss auf die Bewertung der Preisfindung. Eine ausgeprägte Langfristorientierung wirkt außerdem positiv auf die Einstellung zur Genossenschaft, die ebenfalls die Bewertung der Preisfindung verbessert. Die Molkerei kann diese Einflussfaktoren nutzen, indem einerseits die langfristige strategische Ausrichtung der Preisfindung und andererseits die Werte der Genossenschaft kommuniziert und in den Blickwinkel gerückt werden.

Ein weiterer signifikanter Einflussfaktor ist die Lieferantenorientierung. In diesem Bereich kann die Molkerei Verbesserungen schaffen, indem gemeinsame Ziele sowie ein partnerschaftlicher und fairer Umgang mit den Lieferanten in den Mittelpunkt des Lieferantenmanagements gerückt werden (WOCKEN/SPILLER 2008).

Es wurde kein statistisch signifikanter Einfluss der wahrgenommenen Preisfairness auf die Bewertung der genossenschaftlichen Preisfindung gemessen. Allerdings wird diese signifikant von der Wahrnehmung der Macht des LEH beeinflusst. Einerseits beeinflusst ein mächtiger LEH die Bewertung der Preisfindung negativ, andererseits kann ein als sehr mächtig wahrgenommener LEH die empfundene Preisfairness erhöhen.

Den Genossenschaftsmolkereien wird empfohlen, das Preisfindungssystem für die Lieferanten möglichst transparent und nachvollziehbar zu gestalten. Des Weiteren scheint eine Verbesserung der Verhandlungsmacht gegenüber dem LEH sinnvoll. Die

aktuelle Vertriebskooperation von Humana Milchunion und Nordmilch (LZ|NET 2009) illustriert, dass die Problematik von Strukturverbesserungen im Molkereisektor bekannt ist (vgl. WEINDLMAIER 2008/2009).

Die vorliegende Studie deckt einige Stellschrauben auf, die es Genossenschaftsmolkereien ermöglichen, die Bewertung ihres klassischen Preisfindungssystems positiv zu beeinflussen, um trotz der veränderten Rahmenbedingungen im Wettbewerb bestehen zu können.

Abschließend wird auf den explorativen Charakter der Studie verwiesen, der in der innovativen Fragestellung begründet liegt. Es besteht weiterer Forschungsbedarf, da eine praxistaugliche Implementierung des genossenschaftlichen Preisfindungssystems in neuen Vertragsformen der Genossenschaftsmolkereien derart erfolgen muss, dass die Bewertung des Preisfindungssystems verbessert wird. Ferner müssen alternative Preisfindungssysteme und deren Einflussfaktoren für Privatmolkereien untersucht werden.

Literaturverzeichnis

- BACKHAUS, K., ERICHSON, B., PLINKE, W. und WEIBER, R. (2006): *Multivariate Analysemethoden*, 11. Aufl., Berlin.
- BUNDESMINISTERIUM FÜR ERNÄHRUNG, LANDWIRTSCHAFT UND VERBRAUCHERSCHUTZ (BMELV) (2007): *Agrarpolitischer Bericht der Bundesregierung*, Berlin.
- BODE, B. (2008): *Aktuelles Genossenschaftsrecht*, Vortrag, gehalten auf dem 63. Agrarrecht-Seminar, 07.10.2008, Goslar.
- BAYERISCHER BAUERNVERBAND (BBV) (2005): *Milchzahlungspreis muss steigen*, in: Presse-Dienst Nr. 35, S. 2-3.
- BUNDESVERBAND DEUTSCHER MILCHVIEHHALTER E.V. (BDM) (o.J), URL: <http://www.bdmverband.org/>, Abrufdatum: 01.04.2009.
- BUNDESVEREINIGUNG DER DEUTSCHEN ERNÄHRUNGSINDUSTRIE (BVE) (2009): *Die deutsche Ernährungsindustrie in Zahlen*, URL: <http://www.bve-online.de/>, Abrufdatum: 01.04.2009.
- CHIN, W.W. (1998): The partial least squares approach to structural equation modeling, in: Marcoulides, G.A. (Hrsg.): *Modern Methods for Business Research*, Mahwah, S. 295-336.
- DEUTSCHER RAIFFEISENVERBAND e.V. (DRV) (o.J.): *Milchwirtschaft*, URL: <http://www.raiffeisen.de/genossenschaften/sparten/milch.htm>, Abrufdatum: 24.02.2009.
- DENTZ, M. (2006): *DIE Milch allein macht's nicht*, IN: FINANCE, (4), S. 24-26.
- DILLER, H. (2000a): *Preispolitik*, 3. Aufl., Stuttgart u. a.
- DILLER, H. (2000b): *Preiszufriedenheit bei Dienstleistungen*, in: Die Betriebswirtschaft, 60. Jg. (5), S.570-587.

- EU-KOMMISSION (2007): *Vorbereitung auf den „GAP-Gesundheitscheck“*, Mitteilung der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament, Brüssel, URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2007:0722:FIN:DE:PDF>, Abrufdatum: 12.04.2009.
- FAHLBUSCH, M., BAHR, A., BRÜMMER, B. und SPILLER, A. (2009): *Der Markt für Milch und Milcherzeugnisse*, in: *Agrarwirtschaft* 58 (1), S. 36-52.
- FORNELL, C. und LARCKER, D.F. (1981): *Evaluating structural equations models with unobservable variables and measurements error*, in: *Journal of Marketing Research*, Vol.18 (1), S. 39-50.
- FRANK, S. (2008): *Aldi führt Lidl vor*, in: *Focus Money online*, URL: http://www.focus.de/finanzen/news/milchpreis-aldi-fuehrt-lidl-vor_aid_310515.html, Abrufdatum: 10.04.2009.
- GEFEN, D., STRAUB, D. und BOUDREAU, M. (2000): *Structural equation modelling and regression: Guideless for research practice*, in: *Communications of the Association for Information Systems*, Vol.4 (article 7).
- GEIGER, M. (2004): *Der Genossenschaftsgedanke*, Referat, gehalten auf der Kommunalpolitikertagung, Diözesanrat der Katholiken der Erzdiözese München und Freising am 26.-27.11.2004, Traunstein.
- GEIGER, S. (2008): *Milchbauern wollten mehr – und kriegen weniger*, in: *WELT ONLINE*, URL: <http://www.welt.de/muenchen/article2318097/Milchbauern-wollten-mehr-und-kriegen-weniger.html>, Abrufdatum: 10.04.2009.
- GERLACH, S., KÖHLER, B. und SPILLER, A. (2005): *Landwirte als Lieferanten und Unternehmenseigner: Zum Management von Supplier- und Investor-Relations im Agribusiness*, in: DARNHOFER, I., PÖCHTRAGER, S., SCHMID, E. (Hrsg.): *Jahrbuch der österreichischen Gesellschaft für Agrarökonomie*, Bd. 14, Wien, S. 221-234.

- GÖTZ, O. und LIEHRS-GOBBER, K. (2004): *Analyse von Strukturgleichungsmodellen mit Hilfe der Partial-Least-Squares (PLS)-Methode*, in: Die Betriebswirtschaft, 64. Jg. (6), S. 714-738.
- JAHN, S. (2007): Strukturgleichungsmodellierung mit LISREL, AMOS und SmartPLS, Chemnitz.
- KLOSE, H. (1998): *Zusatzgrundkapital für eingetragene Genossenschaften*, in: BEUTHIEN, V. (Hrsg.): Marburger Schriften zum Genossenschaftswesen, Bd. 90.
- LATACZ-LOHMANN, U. und HEMME, T. (2008): *Milcherzeugung nach der Quote*, in: Vorträge zur Hochschultagung 2008 der Agrar- und Ernährungswissenschaftlichen Fakultät der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel, Schriftenreihe der Agrar- und Ernährungswissenschaftlichen Fakultät der Universität Kiel, Nr. 113, S. 27-36.
- LATACZ-LOHMANN, U. und HEMME, T. (2007): *Die Folgen des Ausstiegs*, in: DLG Mitteilungen 32 (5), S. 14-19.
- LEBENSMITTELZEITUNG NET (LZ | NET) (2009): *Humana und Nordmilch weiten Zusammenarbeit aus*, URL: <http://www.lz-net.de/archiv/lznet/mylznnet/pages/show.prl?params=keyword%3D%26all%3D%26type%3D%26where%3D%26suchid%3D814895%26quelle%3D1%26laufzeit%3D&id=71163&currPage=1>, Abrufdatum: 01.04.2009.
- LOHMÖLLER, J.-B (1989): *Latent variable modeling with partial least squares*, Heidelberg.
- PORTER, M.E. (1995): *WETTBEWERBSSTRATEGIE: METHODEN ZUR ANALYSE VON BRANCHEN UND KONKURRENTEN*, DT. ÜBERS. VON VOLKER BRANDT, 8.AUFL., FRANKFURT AM MAIN.
- RINGLE, C.M. (2004): *Gütemaße für den Partial Least Squares-Ansatz zur Bestimmung von Kausalmodellen*, Arbeitspapier Nr. 16, Institut für Industriebetriebslehre und Organisation, Universität Hamburg.
- RINGLE, C.M., WENDE, S und WILL, A. (2005): *SmartPLS 2.0 (beta)*, Universität Hamburg; URL: <http://smartpls.de>.

SCHRAMM, M., SPILLER, A. und STAACK, T. (2005): Zur Brand Orientation genossenschaftlicher Unternehmen der Ernährungsindustrie, in: DARNHOFER, I., PÖCHTRAGER, S., SCHMID, E. (Hrsg.): Jahrbuch der österreichischen Gesellschaft für Agrarökonomie, Bd. 14, Wien, S. 141-152.

STATISTISCHES BUNDESAMT (2008): *Statistisches Jahrbuch 2008*, Wiesbaden.

STATISTISCHES BUNDESAMT (2006): Bevölkerung Deutschlands bis 2050 - 11. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung, Wiesbaden.

TOPAGRAR ONLINE (2008a): *DBV fordert von Molkereien bessere Perspektiven*, URL: http://www.topagrar.com/index.php?option=com_content&task=view&id=7154&Itemid=365, Abrufdatum: 10.04.2009.

TOPAGRAR ONLINE (2008b): *Molkereien bekommen weniger Geld vom Handel*, URL: http://www.topagrar.com/index.php?option=com_content&task=view&id=6070&Itemid=519, Abrufdatum: 10.04.2009.

TOPAGRAR online (2008c): *Heute ist großer Milchgipfel!* URL: http://www.topagrar.com/index.php?option=com_content&task=view&id=5592&Itemid=519, Abrufdatum: 10.04.2009.

TURNER, G. (1994): Die eingetragene Genossenschaft (eG) im Vergleich der Gesellschaftsformen, in: STEDING, R. (Hrsg.): Genossenschaftsrecht im Spannungsfeld von Bewahrung und Veränderung, Berliner Schriften zum Genossenschaftswesen, Band 5, Göttingen, S. 9-25.

WEINDLMAIER, H. (2008/2009): Anpassungsmöglichkeiten und –erfordernisse in den Strukturen und Strategien der bayrischen Molkereiwirtschaft; in: *molkereiindustrie*, Teil 1: (3) 2008, Teil 2: (1) 2009.

WEINDLMAIER, H. (2007): *Optionen und Chancen der Milcherzeuger für eine aktive Beeinflussung der Milcherzeugerpreise*, in: Jahresbericht 2006 der milchwissenschaftlichen Forschungseinheiten am Wissenschaftszentrum Weihenstephan, Bd. 49, S. 58-63

- WEINDLMAIER, H. (2000): *Absatz- und Beschaffungsmarketing als Rahmenbedingungen für die Wettbewerbsfähigkeit des Molkereisektors in Deutschland*, in: Anhang 2 zum Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten: *Zur Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Milchwirtschaft*, Münster-Hiltrup.
- WEINDLMAIER, H. und HUBER, A. (2001): *Vor- und Nachteile des bayerischen Erzeugerorientierungspreises (EOP)*, in: *Deutsche Milchwirtschaft*, 52. Jg. (25), S. 1087-1092.
- WEINDLMAIER, H. und OBERSOJER, T. (2007): *Möglichkeiten, Grenzen und Probleme eines aktiven Milchmengenmanagements der Molkereien nach dem Wegfall der gegenwärtigen Quotenregelung*, in: *Deutsche Molkereizeitung*, 128. Jg. Teil 1: Nr. 22, S. 24-26, Teil 2: Nr. 23, S. 28-32.
- WIMMER, R. (2007): *Erfolgsstrategien in Familie und Unternehmen*, in: FRASL, E.J. und RIEGER, H. (Hrsg.): *Family Business Handbuch*, Wien, S. 30-46.
- WOCKEN, C. und SPILLER, A. (2009a): *Gestaltung von Milchlieferverträgen: Strategien für die Molkereiwirtschaft nach Auslaufen der Quote*, in: THEUVSEN, L. und SCHAPER, C. (Hrsg.): *Milchwirtschaft ohne Quote*, Lohmar/Köln, S. 111-132.
- WOCKEN, C. und SPILLER, A. (2009b): *Sind hohe Milchauszahlungspreise wirklich alles? – Ergebnisse einer Studie zum Geschäftsbeziehungsmanagement*, in: THEUVSEN, L. und SCHAPER, C. (Hrsg.): *Milchwirtschaft ohne Quote*, Lohmar/Köln, S. 145-177.
- WOCKEN, C. und SPILLER, A. (2008): *Der Einfluss des Preises auf die Stabilität von Geschäftsbeziehungen in der Agrar- und Ernährungswirtschaft*, in: WOCKEN, C.: *Management von Geschäftsbeziehungen in der Milchwirtschaft*, Göttingen, S. 201-235.
- ZENTRALE MARKT- UND PREISBERICHTSTELLE FÜR ERZEUGNISSE DER LAND-, FORST- UND ERNÄHRUNGSWIRTSCHAFT GMBH (ZMP) (2008a): *Wohin die Milch in Deutschland fließt*, URL: http://www.zmp.de/infportal/marktgrafiken/2008_07_01_zmpmarktgrafik_327a_Milchabsatzwege_D2007.asp, Abrufdatum:01.04.2009.

ZENTRALE MARKT- UND PREISBERICHTSTELLE FÜR ERZEUGNISSE DER LAND-, FORST- UND ERNÄHRUNGSWIRTSCHAFT GMBH (ZMP) (2008b): *Die größten deutschen Lebensmittelhändler*, URL: http://www.zmp.de/infoportal/marktgrafiken/2008_08_29_zmpmarktgrafik_335_b_TOP_Lebensmittelhaendler_2007_D.asp, Abrufdatum:01.04.2009.

Anhang

Verzeichnis des Anhangs

Anhang 1: Faktorenanalyse Vertragsbestandteile.....	28
Anhang 2: Faktorenanalyse Einflussfaktoren	35
Anhang 3: Faktorenanalyse zur Überprüfung der Inhaltsvalidität des Messmodells	42
Anhang 4: Kreuzladungen	43
Anhang 5: Fragebogen und Ergebnisse der persönlichen Befragungen.....	44

Tabellenverzeichnis des Anhangs

Tabelle 7: rotierte Faktorenmatrix	31
Tabelle 8: Erklärte Gesamtvarianz	33
Tabelle 9: Faktoren der Vertragsbestandteile	34
Tabelle 10: Konfirmatorische Faktorenanalyse	35
Tabelle 11: Rotierte Faktorenmatrix.....	39
Tabelle 12: Erklärte Gesamtvarianz	40
Tabelle 13: Faktoren der Einflussgrößen	41
Tabelle 14: Faktor Langfristorientierung	42
Tabelle 15: Kreuzladungen.....	43

Anhang 1: Faktorenanalyse Vertragsbestandteile

Die explorative Faktorenanalyse leistet einen Beitrag zur Entdeckung von untereinander unabhängigen Beschreibungs- und Erklärungsvariablen (BACKHAUS ET AL. 2006) und ist damit ein hypothesengenerierendes Verfahren (BROSIUS 1998). Da in der vorliegenden Untersuchung aber bereits bei der Fragebogenerstellung Annahmen zur Faktorbildung getroffen wurden, wird die explorative Faktorenanalyse um einen konfirmatorischen Teil erweitert. Die den Konstrukten zugeordneten Variablen wurden zunächst mit Reliabilitätsanalysen auf ihre innere Konsistenz überprüft. Dazu wurde der Koeffizient Cronbachs Alpha berechnet und die Annahme, dass zwischen den einbezogenen Items hohe Korrelationen bestehen, überprüft. Damit ein Faktor zuverlässig durch die einbezogenen Variablen abgebildet wird, sollte der Wert des Cronbachs Alpha über 0,7 liegen (KÄHLER 1993). Da nicht alle Faktoren einen Wert größer als 0,7 erreichten und einige Variablen nicht eindeutig zugeordnet werden konnten, erfolgte eine zusätzliche explorative Faktorenanalyse. In die explorative Faktorenanalyse der Vertragsbestandteile wurden zu Beginn die folgenden Variablen aufgenommen:

Mengenregelung:

- Der Liefervertrag soll meine anzuliefernde Milchmenge nicht festschreiben. (2a)
- Eine hohe Mengenflexibilität würde einen Wachstumsanreiz für meinen Betrieb darstellen. (2b)
- Um meiner Molkerei Planungssicherheit zu ermöglichen, bin ich bereit, meine Liefermenge für das nächste Jahr verbindlich zuzusichern. (2c)
- Ich bin bereit, Abzüge in Kauf zu nehmen, wenn ich die Liefermenge nicht einhalte. (2d)
- Meine Molkerei muss in der Lage sein, Schwankungen meiner Anlieferungsmenge innerbetrieblich auszugleichen. (2e)
- Die Andienungsverpflichtung unsererseits sollte bestehen bleiben. (3a)
- Produziere ich mehr als vertraglich vereinbart, möchte ich an andere Molkereien liefern können. (3b)
- Die Molkereien müssen auch zukünftig meine vollständige Milchmenge abnehmen. (3c)

- Die Molkereien müssen nur die vertraglich abgesicherte Menge abnehmen. (3d)

Fristigkeit

- Bitte geben Sie an, welche Vertragslänge Sie in Ihrem zukünftigen Milchliefervertrag (nach der Quote) bevorzugen würden. (6)
- Die Kündigungsfrist sollte möglichst kurz sein. (7a)
- Uns Landwirten müssen außerordentliche Kündigungsrechte erhalten bleiben. (7b)
- Als Landwirt muss ich meine Molkerei schnell wechseln können. (7c)
- Nur mit der außerordentlichen Kündigung kann ich Druck auf meine Molkerei ausüben. (7d)
- Außerordentliche Kündigungsrechte für Landwirte sollen eingeschränkt werden. (7e)
- Ohne die (längerfristige) vertragliche Bindung würde ich meine Molkerei eher wechseln. (7f)

Regelungsintensität

- Zwischen Molkerei und Milcherzeuger sollten einfache Vermarktungsverträge, die nur Preis und Menge regeln, abgeschlossen werden. (8a)
- Qualitätsstandards müssen in Verträgen berücksichtigt werden. (8b)
- Ich bin bereit, in weitere Lagerhaltung zu investieren, um die Logistik meiner Molkerei zu verbessern. (8c)
- Meine Milch muss mindestens jeden zweiten Tag abgeholt werden. (8d)
- Vertragsproduktion bringt nur Vorteile für die Molkereien – wir Landwirte haben davon gar nichts. (8e)
- Ich bevorzuge eine vertragliche Bindung mit meiner Molkerei. (8f)
- Bitte geben Sie auf einer Skala von 0 bis 100 an (0 = reiner Vermarktungsvertrag, 100 = umfassender Produktionsvertrag), wie regelungsintensiv Ihr zukünftiger Vertrag sein soll. (9)

Weitere Aspekte der Vertragsbeziehung

- Es ist aus meiner Sicht besser, wenn sich Molkereien und Landwirte langfristig aneinander binden. (12a)

- Der Vertrag mit meiner Molkerei darf mein betriebliches Wachstum nicht einschränken. (12b)
- Ein langfristig ausgehandelter Preis gibt mir Planungssicherheit. (12c)
- Wenn es möglich ist, ohne Mengengrenzung zu liefern, würde ich mich auch langfristig binden. (12d)
- Ich bin für einen Auszahlungspreis, der mit der Qualität steigt. (12e)
- Eine langfristige sichere Abnahme meiner Milch ist mir wichtiger als ein hoher Milchpreis. (12f)
- Der Auszahlungspreis soll mit der gelieferten Menge steigen. (12g)
- Schwankende Milchpreise muss meine Molkerei ausgleichen. (12h)

Die erste Faktorenlösung wurde optimiert, indem Faktoren mit einem geringen Anteil an der gesamten erklärten Varianz, Variablen mit rotierten Faktorladungen kleiner als 0,5 (BACKHAUS ET AL. 2006) sowie Variablen mit hohen Doppelladungen schrittweise entfernt wurden. Insgesamt wurden zehn Variablen (2e, 3a, 8b, 8f, 12b, 12c, 12d, 12e, 12h, 12g) ausgeschlossen. Die Variablen 3b, 3d, 7a, 7b, 7c, 7d, 7f, 8a, 8d sowie 8e wurden umkodiert, da die Faktorladungen negativ waren, so dass die endgültige Faktorenanalyse 23 Variablen beinhaltet.

Die Struktur der inversen Korrelationsmatrix lässt auf die Eignung der ausgewählten Faktoren für eine Faktorenanalyse schließen. Die Inverse sollte eine Diagonalmatrix darstellen. Alle Elemente, die nicht auf der Diagonalen liegen, sollten möglichst häufig und möglichst nah an null liegen (BACKHAUS ET AL. 2006), dies ist bei den ausgewählten 23 Variablen der Fall.

Der Bartlett-Test (test of sphericity) überprüft die Nullhypothese, dass die Variablen in der Erhebungsgesamtheit unkorreliert sind. Die Prüfgröße für die vorliegende Faktorenanalyse liegt bei 1090,143 bei einem Signifikanzniveau von 0,000. Bei einer kritischen Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 % kann die Nullhypothese mit 0 % Irrtumswahrscheinlichkeit abgelehnt werden, so dass davon ausgegangen werden kann, dass die Variablen auch in der Grundgesamtheit korreliert sind (BACKHAUS ET AL. 2006).

Das Kaiser-Meyer-Olkin-Kriterium gibt mit der Prüfgröße, die auch als „measure of sampling adequacy“ (MSA) bezeichnet wird, an, in welchem Umfang die Ausgangsvariablen zusammengehören und ob damit eine Faktorenanalyse sinnvoll ist. Das MSA

ist mit einem Wert von 0,742 „middling“ („ziemlich gut“). Wünschenswert ist zwar ein Wert größer gleich 0,8, die Faktorenanalyse ist aber auch mit dem erreichten Wert möglich (BACKHAUS ET AL. 2006).

Korrelationen zwischen den Variablen werden - nach Annahme der Faktorenanalyse - durch hinter diesen Variablen stehende Faktoren herbeigeführt. Mit der Hauptkomponenten-Analyse erfolgt die Ermittlung der Faktoren (BEREKOVEN ET AL. 2004), so dass die auf einen Faktor hochladenden Variablen zusammengefasst werden können (BACKHAUS ET AL. 2006). Mit Hilfe des Kaiser-Kriteriums wurde eine Sieben-Faktoren-Lösung gefunden, in die alle Faktoren mit einem Eigenwert größer als eins eingehen (vgl. Tabelle 8). Des Weiteren erfolgt eine rechtwinklige Varimax-Rotation, die die Faktorinterpretation vereinfacht. Alle einbezogenen Variablen weisen durch das iterative Vorgehen rotierte Ladungen von größer gleich 0,5 auf. Tabelle 7 stellt die extrahierten Faktoren mit Faktorladungen und Kommunalitäten dar.

Tabelle 7: rotierte Faktorenmatrix

	1	2	3	4	5	6	7	Kommu- nali- täten
Uns Landwirten müssen außerordentliche Kündigungsrechte erhalten bleiben. (7b) ^{1,4}	0,847	0,099	-0,055	0,076	0,117	0,076	-0,081	0,763
Außerordentliche Kündigungsrechte für Landwirte sollten eingeschränkt werden. (7e) ¹	0,796	-0,061	0,088	-0,039	0,070	0,134	0,153	0,693
Nur mit der außerordentlichen Kündigung kann ich Druck auf meine Molkerei ausüben. (7d) ^{1,4}	0,748	0,225	0,024	-0,059	0,214	-0,050	0,042	0,665
Als Landwirt muss ich meine Molkerei schnell wechseln können. (7c) ^{1,4}	0,673	0,483	0,103	-0,187	0,143	-0,072	0,080	0,764
Bitte geben Sie an, welche Vertragslänge Sie für Ihren zukünftigen Milchliefervertrag (nach der Quote) bevorzugen würden. (6) ²	0,013	0,779	-0,114	0,063	-0,032	0,020	-0,075	0,631
Es ist aus meiner Sicht besser, wenn sich Molkereien und Landwirte langfristig aneinander binden. (12a) ¹	0,107	0,749	0,150	0,179	0,078	0,209	0,040	0,679
Eine langfristige, sichere Abnahme meiner Milch ist mir wichtiger als ein hoher Milchpreis. (12f) ¹	0,047	0,622	0,113	-0,062	0,216	0,033	0,007	0,453
Die Kündigungsfrist sollte möglichst kurz sein. (7a) ^{1,4}	0,470	0,601	0,155	-0,312	0,072	-0,097	-0,001	0,718
Ohne die (längerfristige) vertragliche Bindung würde ich meine Molkerei häufiger wechseln. (7f) ^{1,4}	0,243	0,572	0,116	-0,246	0,186	0,119	0,005	0,509

Die Molkereien müssen auch zukünftig meine vollständige Milchmenge abnehmen. (3c) ¹	0,029	0,072	0,844	0,189	-0,032	-0,082	-0,087	0,769
Die Molkereien müssen nur die vertraglich abgesicherte Milch abnehmen. (3d) ^{1,4}	-0,124	0,087	0,750	0,154	-0,019	-0,352	-0,153	0,757
Produziere ich mehr als vertraglich vereinbart, möchte ich an andere Molkereien liefern können. (3b) ^{1,4}	0,258	0,121	0,720	-0,295	0,049	0,062	0,101	0,703
Eine hohe Mengenflexibilität würde einen Wachstumsanreiz für meinen Betrieb darstellen. (2b) ¹	-0,082	0,041	0,061	0,853	-0,039	0,000	0,025	0,741
Der Liefervertrag soll meine anzuliefernde Milchmenge nicht festschreiben (2a) ¹	-0,008	-0,136	0,056	0,715	0,067	-0,344	0,063	0,660
Bitte geben Sie auf einer Skala von 0 = „reiner Vermarktungsvertrag“ bis 100 = „umfassender Produktionsvertrag“ an, wie regelungsintensiv Ihr zukünftiger Vertrag sein soll. (9) ³	0,123	0,251	0,071	-0,013	0,786	0,156	0,018	0,726
Zwischen Molkerei und Milcherezeuger sollten einfache Vermarktungsverträge, die nur Menge und Preis regeln, abgeschlossen werden. (8a) ^{1,4}	0,155	0,109	-0,116	-0,139	0,760	-0,204	0,183	0,721
Vertragsproduktion bringt nur Vorteile für die Molkereien – wir Landwirte haben davon gar nichts. (8e) ^{1,4}	0,322	0,047	0,025	0,322	0,586	0,183	0,044	0,589
Ich bin bereit, Abzüge in Kauf zu nehmen, wenn ich die Liefermenge nicht einhalte. (2d) ¹	0,110	0,010	-0,113	-0,119	-0,017	0,798	0,089	0,683
Um meiner Molkerei Planungssicherheit zu ermöglichen, bin ich bereit, meine Liefermenge für das nächste Jahr verbindlich zuzusichern. (2c) ¹	-0,025	0,210	-0,112	-0,076	0,096	0,777	-0,043	0,678
Ich bin bereit, in weitere Lagerhaltung zu investieren, um die Logistik meiner Molkerei zu verbessern. (8c) ¹	0,027	-0,031	0,001	0,136	0,046	0,127	0,894	0,838
Meine Milch muss mindestens jeden zweiten Tag abgeholt werden. (8d) ^{1,4}	0,085	0,008	-0,116	-0,055	0,131	-0,073	0,876	0,814

Quelle: Eigene Erhebung; Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse; Rotationsmethode: Varimax mit Kaiser-Normalisierung; ¹ Skala von 3 „Stimme ich voll und ganz zu“ bis -3 „Lehne ich voll und ganz ab“; ² Skala von 1 „Kürzer als ein Jahr“ bis 6 „Länger als 5 Jahre“; ³ 100er Skala; ⁴ Item für die Berechnungen umkodiert.

Tabelle 8 stellt die durch die einzelnen Faktoren erklärte Varianz sowie die erklärte Gesamtvarianz dar.

Tabelle 8: Erklärte Gesamtvarianz

Faktor	Anfängliche Eigenwerte			Summen von quadrierten Faktorladungen für Extraktion			Rotierte Summe der quadrierten Ladungen		
	Gesamt	% der Varianz	Kumulierte %	Gesamt	% der Varianz	Kumulierte %	Gesamt	% der Varianz	Kumulierte %
1	4,791	22,816	22,816	4,791	22,816	22,816	2,911	13,863	13,863
2	2,475	11,785	34,601	2,475	11,785	34,601	2,710	12,904	26,767
3	2,050	9,761	44,362	2,050	9,761	44,362	1,965	9,359	36,126
4	1,625	7,738	52,100	1,625	7,738	52,100	1,794	8,541	44,667
5	1,351	6,433	58,534	1,351	6,433	58,534	1,755	8,355	53,023
6	1,225	5,835	64,369	1,225	5,835	64,369	1,714	8,163	61,186
7	1,036	4,932	69,301	1,036	4,932	69,301	1,704	8,116	69,301
8	0,772	3,675	72,976						
9	0,669	3,184	76,160						
10	0,664	3,161	79,321						
11	0,601	2,863	82,184						
12	0,548	2,610	84,794						
13	0,502	2,392	87,186						
14	0,495	2,358	89,544						
15	0,468	2,227	91,771						
16	0,418	1,993	93,763						
17	0,336	1,602	95,365						
18	0,292	1,388	96,754						
19	0,254	1,207	97,961						
20	0,237	1,130	99,092						
21	0,191	,908	100,000						

Quelle: Eigene Erhebung; Extraktionsmethode: Hauptkomponenten-Analyse; Fehlende Werte: Listenweiser Fallausschluss.

Abschließend wurden die extrahierten sieben Faktoren Reliabilitätsanalysen unterworfen, um die innere Konsistenz zu überprüfen. Das Gütekriterium Cronbachs Alpha größer 0,7 erfüllten die Faktoren 1, 2, 4 und 6, die Faktoren 5 und 7 erfüllen das Kriterium nicht. Da sie aber jeweils nur aus zwei Variablen bestehen, ist der Wert gerade noch akzeptabel. Faktor 3 bleibt aus inhaltlichen Gründen in der Analyse (vgl. Tabelle 9).

Tabelle 9: Faktoren der Vertragsbestandteile

Faktor	Variable	Faktorladung	Anteil an erklärter Varianz	Cronbachs Alpha
1 außerordentliche Kündigungsrechte	Uns Landwirten müssen außerordentliche Kündigungsrechte erhalten bleiben. (7b) ^{1,4}	0,847	22,8 %	0,818
	Außerordentliche Kündigungsrechte für Landwirte sollten eingeschränkt werden. (7e) ¹	0,796		
	Nur mit der außerordentlichen Kündigung kann ich Druck auf meine Molkerei ausüben. (7d) ^{1,4}	0,748		
	Als Landwirt muss ich meine Molkerei schnell wechseln können. (7c) ^{1,4}	0,673		
2 Fristigkeit	Bitte geben Sie an, welche Vertragslänge Sie für Ihren zukünftigen Milchliefervertrag (nach der Quote) bevorzugen würden. (6) ²	0,779	11,8 %	0,755
	Es ist aus meiner Sicht besser, wenn sich Molkereien und Landwirte langfristig aneinander binden. (12a) ¹	0,749		
	Eine langfristige, sichere Abnahme meiner Milch ist mir wichtiger als ein hoher Milchpreis. (12f) ¹	0,622		
	Die Kündigungsfrist sollte möglichst kurz sein. (7a) ^{1,4}	0,601		
	Ohne die (längerfristige) vertragliche Bindung würde ich meine Molkerei häufiger wechseln. (7f) ^{1,4}	0,572		
3 Abnahme-/Andienungspflicht	Die Molkereien müssen auch zukünftig meine vollständige Milchmenge abnehmen. (3c) ¹	0,844	9,8 %	0,714
	Die Molkereien müssen nur die vertraglich abgesicherte Milch abnehmen. (3d) ^{1,4}	0,750		
	Produziere ich mehr als vertraglich vereinbart, möchte ich an andere Molkereien liefern können. (3b) ^{1,4}	0,720		
4 Mengenflexibilität	Eine hohe Mengenflexibilität würde einen Wachstumsanreiz für meinen Betrieb darstellen. (2b) ¹	0,853	7,7 %	0,714
	Der Liefervertrag soll meine anzuliefernde Milchmenge nicht festschreiben (2a) ¹	0,715		
5 Regelungsintensität	Bitte geben Sie auf einer Skala von 0 = „reiner Vermarktungsvertrag“ bis 100 = „umfassender Produktionsvertrag“ an, wie regelungsintensiv Ihr zukünftiger Vertrag sein soll. (9) ³	0,786	6,4 %	0,633 ⁵
	Zwischen Molkerei und Milcherzeuger sollten einfache Vermarktungsverträge, die nur Menge und Preis regeln, abgeschlossen werden. (8a) ^{1,4}	0,769		
	Vertragsproduktion bringt nur Vorteile für die Molkereien – wir Landwirte haben davon gar nichts. (8e) ^{1,4}	0,586		
6 Zusicherung Liefermenge	Ich bin bereit, Abzüge in Kauf zu nehmen, wenn ich die Liefermenge nicht einhalte. (2d) ¹	0,798	5,8 %	0,611
	Um meiner Molkerei Planungssicherheit zu ermöglichen, bin ich bereit, meine Liefermenge für das nächste Jahr verbindlich zuzusichern. (2c) ¹	0,777		
7 Investition in Lagerhaltung	Ich bin bereit, in weitere Lagerhaltung zu investieren, um die Logistik meiner Molkerei zu verbessern. (8c) ¹	0,894	4,9 %	0,772
	Meine Milch muss mindestens jeden zweiten Tag abgeholt werden. (8d) ^{1,4}	0,876		

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Skala von 3 „Stimme ich voll und ganz zu“ bis -3 „Lehne ich voll und ganz ab“; ² Skala von 1 „Kürzer als ein Jahr“ bis 6 „Länger als 5 Jahre“; ³ 100er Skala; ⁴ Item für die Berechnungen umkodiert; ⁵ Cronbachs Alpha für standardisierte Items.

Anhang 2: Faktorenanalyse Einflussfaktoren

An die Faktorenanalyse der Vertragsbestandteile anschließend, wurde eine Faktorenanalyse der Einflussgrößen auf die Einstellung zu den verschiedenen Vertragsdimensionen durchgeführt. Die Vorgehensweise ist identisch mit der ersten Faktorenanalyse, so dass hier lediglich die Ergebnisse präsentiert werden. Da auch in diesem Teil der Untersuchung bereits Annahmen bezüglich der Faktorbildung getroffen wurden, erfolgt zunächst eine konfirmatorische Faktorenanalyse.

Die Faktoren *Geschäftsbeziehungsqualität*, *Preiszufriedenheit* und *Wechselverhalten* konnten so identifiziert werden. Alle drei Konstrukte basieren auf Studien von WOCKEN/SPILLER (2009, 2008). Tabelle 10 stellt die Faktoren grafisch dar.

Tabelle 10: Konfirmatorische Faktorenanalyse

Faktor	Variable	Cronbachs Alpha
1 Geschäftsbeziehungsqualität	Mit der Zusammenarbeit mit meiner Molkerei bin ich insgesamt ... (16c) ¹ Wenn Sie an die Zusammenarbeit mit Ihrer Molkerei denken und 100 Punkte verteilen können (100, wenn alles zu Ihrer vollen Zufriedenheit ist), wie viele Punkte würden Sie Ihrer Molkerei geben? (18) ² Versprechen, die meine Molkerei macht, sind verlässlich. (19b) ³ Wenn wir Schwierigkeiten in der Zusammenarbeit haben, kommt mir die Molkerei entgegen. (19c) ³ Ich fühle mich meiner Molkerei verbunden. (19a) ³	0,895 ²
2 Preiszufriedenheit	Im Vergleich zu anderen Molkereien bin ich mit dem derzeitigen Auszahlungspreis meiner Molkerei ... (16b) ¹ Wenn Sie über den Milchpreis nachdenken, den Ihnen Ihre Molkerei in den letzten 5 Jahren ausgezahlt hat, wo würden Sie ihre Zufriedenheit damit auf einer Skala von 0 = "Existenz gefährdend" bis 100 = "sehr zufrieden stellend" einordnen? (17) ² Im Vergleich zu anderen Molkereien hat meine Molkerei seit Mitte 2003 einen guten Preis gezahlt. (21a) ³	0,768 ⁶
3 Wechselverhalten	Wenn der Preis stimmt, ist es mir egal, mit wem ich zusammenarbeite. (22e) ³ Wenn es sich finanziell für mich lohnt, wechsle ich meine Molkerei. (22f) ³ Wie oft haben Sie in den letzten zehn Jahren die Molkerei gewechselt? (24) ⁴ Durch noch längerfristige Verträge würde ich mich zu abhängig machen. (25f) ³ Ich hätte gar keine Lust, öfter nach einem neuen Vertragspartner zu suchen. (25g) ^{3,5}	0,668

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Skala von 3 „Voll und ganz zufrieden“ bis -3 „Voll und ganz unzufrieden“; ² 100er Skala; ³ Skala von 3 „Stimme ich voll und ganz zu“ bis -3 „Lehne ich voll und ganz ab“; ⁴ Skala von 0 „gar nicht“ bis 6 „Öfter als fünfmal“; ⁵ Item für die Berechnungen umkodiert; ⁶ Cronbachs Alpha für standardisierte Items.

In die explorative Faktorenanalyse der Einflussfaktoren wurden anschließend die folgenden Variablen aufgenommen:

Milchpreis

- Was für einen Milchpreis-Trend erwarten Sie in Zukunft? (20)
- Durch den Wegfall der Quote wird es zu starken Milchpreisschwankungen kommen. (21d)

Preisfairness

- Die Molkereien können keinen höheren Auszahlungspreis realisieren, da der Handel nicht mehr zahlt. (21b)
- Die Discounter zerstören den Milchpreis, meine Molkerei kann nicht mehr zahlen. (21c)

Grundsätzliche Bewertung der Molkerei beziehungsweise der Milchwirtschaft

- Die deutsche Milchwirtschaft ist grundsätzlich zukunftsfähig. (22a)
- Die Molkereiwirtschaft muss deutlich rationalisiert werden, um zukunftsfähig zu sein. (22b)
- Der Lebensmitteleinzelhandel zerstört die Preise. (22c)
- Auf dem Weltmarkt ist die deutsche Milchwirtschaft nicht wettbewerbsfähig. (22d)

Wahrgenommene Verhaltenskontrolle/ Lieferantensorientierung

- Die Molkerei sitzt am längeren Hebel und nutzt dies aus. (19d)
- Ich habe das Gefühl, dass die Molkerei mit den Milcherzeugern machen kann, was sie will. (19e)
- Molkerei und Milcherzeuger ziehen an einem Strang. (19f)
- Wir Milcherzeuger und die Molkerei verfolgen häufig unterschiedliche Ziele. (19g)

Einstellung zu Genossenschaften

- Wenn Ihnen der gleiche Vertrag von einer genossenschaftlichen Molkerei und einer Privatmolkerei angeboten werden würde, für welche Molkerei würden Sie sich entscheiden? (13)
- Die Zusammenarbeit zwischen Landwirten und Molkereien läuft bei Genossenschaften prinzipiell besser. (23a)
- Ich liefere lieber an eine Genossenschaftsmolkerei. (23b)
- Die Rechtsform der Genossenschaft ist überholt. (23c)

- Der Genossenschaftsgedanke ist mir wichtig. (23d)

Erfahrungen mit Verträgen/Generelle Einstellung zu Verträgen

- Ich habe bisher nur positive Erfahrungen mit Verträgen gemacht. (25a)
- In der Vergangenheit haben mir Verträge Planungssicherheit gegeben. (25b)
- Ich habe schon schlechte Erfahrungen mit längerfristigen Bindungen gemacht. (25c)
- Ohne Vertrag könnte ich bestimmt bessere Preise erzielen. (25d)
- Verträge reduzieren das Risiko für meinen Betrieb. (25e)
- Durch längerfristige Verträge mache ich mich zu abhängig. (25f)
- Ich hätte gar keine Lust, immer wieder nach einem neuen Vertragspartner zu suchen. (25g)

Sozialer Einfluss

- Meine Familie steht bei alle betrieblichen Entscheidungen hinter mir. (26a)
- Bei wichtigen Entscheidungen verlasse ich mich ausschließlich auf meine eigenen Erfahrungen. (26b)
- Vor wichtigen Entscheidungen hole ich mir Rat bei Berufskollegen. (26c)
- Wichtige Entscheidungen diskutiere ich mit meiner Familie. (26f)

Grundsätzliche Einstellung zu Autonomie/Unabhängigkeit

- Mir ist meine Unabhängigkeit als Landwirt wichtig. (26d)
- Ich möchte grundsätzlich nicht von anderen abhängig sein. (26j)

Risikoneigung

- Bevor ich eine Entscheidung treffe, informiere ich mich sehr gründlich über deren Chancen und Risiken. (26e)
- In der Milchproduktion gehe ich lieber auf Nummer sicher als etwas zu riskieren. (26g)

Wissen/Informationsstand

- Für gewöhnlich bin ich über das Geschehen in der Milchbranche gut informiert. (26h)
- Ich verfüge über ein fundiertes Fachwissen in der Milchproduktion. (26i)

Zeitplanung/Zeithorizont/Zukunftsorientierung

- Um meine Zukunft mache ich mir keine Sorgen, da sich gute Unternehmer durchsetzen werden. (27a)
- Ich habe klare Vorstellungen, wo mein Betrieb in zehn Jahren stehen soll. (27b)
- Ohne langfristige Ziele kommt man im Betrieb nicht weiter. (27c)
- Wie wird sich der Milchbereich Ihres Betriebes in den nächsten zehn Jahren entwickeln? (28)

Betriebsgröße

- Wie viel ha Fläche bewirtschaften Sie? (34)
- Wie viel Quote beliefern Sie? (35)

Insgesamt wurde 21 Variablen (20, 21b, 21d, 22a, 22b, 22d, 23c, 25a, 25b, 25c, 25d, 25e, 25f, 25g, 26b, 26c, 26g, 27a, 27b, 27c und 28) ausgeschlossen. Die Variable 19f wurde umkodiert, da die Faktorladungen negativ waren, so dass die endgültige Faktorenanalyse 19 Variablen beinhaltet.

Die folgenden Gütekriterien werden erfüllt:

- Die Struktur der inversen Korrelationsmatrix lässt auf die Eignung der ausgewählten Faktoren für eine Faktorenanalyse schließen.

- Bartlett-Test (test of sphericity)

Ungefähres Chi-Quadrat	1110,008
df	171
Signifikanz nach Barlett	0,000

- Das Kaiser-Meyer-Olkin-Kriterium ist mit einem Wert von 0,714 „middeling“ („ziemlich gut“). Der erwünschte Wert von größer gleich 0,8 wird zwar nicht erreicht, eine Faktorenanalyse ist aber auch mit dem erreichten Wert möglich (BACKHAUS ET AL. 2006).

Mit Hilfe des Kaiser-Kriteriums wurde eine Sieben-Faktoren-Lösung gefunden, in die alle Faktoren mit einem Eigenwert größer als eins eingehen (vgl. Tabelle 12). Tabelle 11 stellt die extrahierten Faktoren mit Faktorladungen und Kommunalitäten dar.

Tabelle 11: Rotierte Faktorenmatrix

	1	2	3	4	5	6	7	Kom- munali- täten
Ich liefere lieber an eine Genossenschaftsmolkerei. (23b) ¹	0,894	-0,059	0,055	-0,147	-0,048	0,141	0,126	0,866
Wenn Ihnen der gleiche Vertrag von einer genossenschaftlichen Molkerei und einer Privatmolkerei angeboten werden würde, für welche Molkerei würden Sie sich entscheiden? (13) ²	0,874	-0,081	-0,032	-0,094	0,051	-0,020	0,122	0,799
Die Zusammenarbeit zwischen Landwirten und Molkereien läuft bei Genossenschaften prinzipiell besser. (23a) ¹	0,835	-0,116	0,047	-0,038	0,083	0,101	-0,011	0,731
Der Genossenschaftsgedanke ist mir wichtig. (23d) ¹	0,817	-0,187	0,113	0,067	0,106	0,139	-0,110	0,763
Die Molkerei sitzt am längeren Hebel und nutzt dies aus. (19d) ¹	-0,040	0,889	-0,080	-0,020	-0,060	-0,014	-0,061	0,806
Ich habe das Gefühl, dass die Molkerei mit den Milcherzeugern machen kann, was sie will. (19e) ¹	-0,063	0,871	0,050	0,011	-0,058	0,000	-0,160	0,795
Wir Milcherzeuger und die Molkerei verfolgen häufig unterschiedliche Ziele. (19g) ¹	-0,105	0,837	-0,020	-0,069	-0,051	0,031	0,058	0,723
Molkerei und Milcherzeuger ziehen an einem Strang. (19f) ^{1,3}	-0,311	0,741	0,078	-0,056	-0,178	-0,189	-0,008	0,723
Ich möchte grundsätzlich nicht von anderen abhängig sein. (26j) ¹	0,022	0,167	0,836	-0,035	-0,093	0,089	-0,041	0,747
Meine Familie steht bei allen betrieblichen Entscheidungen hinter mir. (26a) ¹	0,070	-0,144	0,712	0,139	0,032	-0,065	0,192	0,594
Mir ist meine Unabhängigkeit als Landwirt wichtig. (26d) ¹	0,052	-0,019	0,697	-0,261	-0,069	0,036	0,108	0,575
Wie viel ha Fläche bewirtschaften Sie? (34) (in ha)	-0,064	-0,026	-0,092	0,888	-0,014	0,006	-0,112	0,815
Wie viel Quote beliefern Sie? (35) (in kg/Jahr)	-0,109	-0,080	-0,024	0,880	-0,058	-0,118	0,132	0,828
Verträge reduzieren das Risiko für meinen Betrieb. (25e) ¹	0,001	-0,048	-0,059	-0,051	0,881	-0,037	0,170	0,815
In der Vergangenheit haben mir Verträge Planungssicherheit gegeben. (25b) ¹	0,163	-0,213	-0,066	-0,017	0,827	0,119	-0,032	0,766
Die Discounter zerstören den Milchpreis, deshalb kann meine Molkerei nicht mehr zahlen. (21c) ¹	0,126	0,125	-0,076	-0,074	0,002	0,890	0,023	0,836
Die Molkereien können keinen höheren Milchpreis bezahlen, da der Handel ihnen nicht mehr zahlt. (21b) ¹	0,177	-0,286	0,171	-0,042	0,086	0,774	0,073	0,756
Für gewöhnlich bin ich über das Geschehen in der Milchbranche gut informiert. (26h) ¹	0,153	-0,021	0,074	0,168	0,056	0,029	0,807	0,713
Ich verfüge über ein fundiertes Fachwissen in der Milchproduktion. (26i) ¹	-0,053	-0,103	0,152	-0,163	0,081	0,053	0,774	0,672

Quelle: Eigene Erhebung; Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse; Rotationsmethode: Varimax mit Kaiser-Normalisierung; ¹ Skala von 3 „Stimme ich voll und ganz zu“ bis -3 „Lehne ich voll und ganz ab“; ² Skala von 3 „Auf jeden Fall für die Genossenschaft“ bis -3 „Auf jeden Fall für die Privatmolkerei“; ³ Item für die Berechnungen umkodiert.

Tabelle 12 stellt die durch die einzelnen Faktoren erklärte Varianz sowie die erklärte Gesamtvarianz dar.

Tabelle 12: Erklärte Gesamtvarianz

Faktor	Anfängliche Eigenwerte			Summen von quadrierten Faktorladungen für Extraktion			Rotierte Summe der quadrierten Ladungen		
	Gesamt	% der Varianz	Kumulierte %	Gesamt	% der Varianz	Kumulierte %	Gesamt	% der Varianz	Kumulierte %
1	4,415	23,235	23,235	4,415	23,235	23,235	3,167	16,666	16,666
2	2,616	13,769	37,004	2,616	13,769	37,004	3,071	16,161	32,828
3	1,948	10,252	47,257	1,948	10,252	47,257	1,807	9,512	42,340
4	1,646	8,663	55,919	1,646	8,663	55,919	1,761	9,267	51,607
5	1,422	7,483	63,402	1,422	7,483	63,402	1,561	8,214	59,820
6	1,263	6,650	70,052	1,263	6,650	70,052	1,524	8,021	67,841
7	1,022	5,381	75,433	1,022	5,381	75,433	1,442	7,592	75,433
8	0,769	4,050	79,483						
9	0,676	3,556	83,039						
10	0,488	2,571	85,610						
11	0,476	2,504	88,114						
12	0,425	2,236	90,350						
13	0,369	1,944	92,294						
14	0,344	1,810	94,103						
15	0,318	1,673	95,776						
16	0,267	1,404	97,181						
17	0,218	1,147	98,328						
18	0,162	0,851	99,179						
19	0,156	0,821	100,000						

Quelle: Eigene Erhebung; Extraktionsmethode: Hauptkomponenten-Analyse; Fehlende Werte: Listenweiser Fallausschluss.

Abschließend wurden die extrahierten sieben Faktoren Reliabilitätsanalysen unterworfen, um die innere Konsistenz zu überprüfen. Das Gütekriterium Cronbachs Alpha größer 0,7 erfüllten die Faktoren 1, 2, und 4, die Faktoren 3, 5, 6 und 7 erfüllen das Kriterium nicht. Da die Werte bei den Faktoren 3, 5 und 6 aber nur dicht unter 0,7 liegen und in die Faktoren 5 und 6 nur zwei Statements einfließen, sind die Werte noch zu akzeptieren. Faktor 7 ist allerdings zu eliminieren (vgl. Tabelle 13).

Tabelle 13: Faktoren der Einflussgrößen

Faktor	Variable	Faktorladung	Anteil an erklärter Varianz	Cronbachs Alpha
1 Einstellung zur Genossenschaft	Ich liefere lieber an eine Genossenschaftsmolkerei. (23b) ¹	0,894	23,2 %	0,888
	Wenn Ihnen der gleiche Vertrag von einer genossenschaftlichen Molkerei und einer Privatmolkerei angeboten werden würde, für welche Molkerei würden Sie sich entscheiden? (13) ²	0,874		
	Die Zusammenarbeit zwischen Landwirten und Molkereien läuft bei Genossenschaften prinzipiell besser. (23a) ¹	0,835		
	Der Genossenschaftsgedanke ist mir wichtig. (23d) ¹	0,817		
2 unzureichende Lieferantenorientierung	Die Molkerei sitzt am längeren Hebel und nutzt dies aus. (19d) ¹	0,889	13,8 %	0,878
	Ich habe das Gefühl, dass die Molkerei mit den Milcherzeugern machen kann, was sie will. (19e) ¹	0,871		
	Wir Milcherzeuger und die Molkerei verfolgen häufig unterschiedliche Ziele. (19g) ¹	0,837		
	Molkerei und Milcherzeuger ziehen an einem Strang. (19f) ^{1,3}	0,741		
3 Familie und Unabhängigkeit	Ich möchte grundsätzlich nicht von anderen abhängig sein. (26j) ¹	0,836	10,3 %	0,660
	Meine Familie steht bei allen betrieblichen Entscheidungen hinter mir. (26a) ¹	0,712		
	Mir ist meine Unabhängigkeit als Landwirt wichtig. (26d) ¹	0,697		
4 Betriebsgröße	Wie viel ha Fläche bewirtschaften Sie? (34) (in ha)	0,888	8,7 %	0,848 ⁴
	Wie viel Quote beliefern Sie? (35) (in kg/Jahr)	0,880		
5 Verträge reduzieren Risiko	Verträge reduzieren das Risiko für meinen Betrieb. (25e) ¹	0,881	7,5 %	0,678
	In der Vergangenheit haben mir Verträge Planungssicherheit gegeben. (25b) ¹	0,827		
6 Preisfairness	Die Discounter zerstören den Milchpreis, deshalb kann meine Molkerei nicht mehr zahlen. (21c) ¹	0,890	6,7 %	0,638
	Die Molkereien können keinen höheren Milchpreis bezahlen, da der Handel ihnen nicht mehr zahlt. (21b) ¹	0,774		
7 Informationsverhalten	Für gewöhnlich bin ich über das Geschehen in der Milchbranche gut informiert. (26h) ¹	0,807	5,4%	0,496
	Ich verfüge über ein fundiertes Fachwissen in der Milchproduktion. (26i) ¹	0,774		

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Skala von 3 „Stimme ich voll und ganz zu“ bis -3 „Lehne ich voll und ganz ab“; ² Skala von 3 „Auf jeden Fall für die Genossenschaft“ bis -3 „Auf jeden Fall für die Privatmolkerei“; ³ Item für die Berechnungen umkodiert; ⁴ Cronbachs Alpha für standardisierte Items.

Anhang 3: Faktorenanalyse zur Überprüfung der Inhaltsvalidität des Messmodells

Zur Überprüfung der Inhaltsvalidität des Messmodells in Kapitel 5.2 wurde auf die Faktorenanalysen in Anhang 1 und 2 zurückgegriffen. Die Faktoren *unzureichende Lieferantensorientierung*, *Einstellung zur Genossenschaft*, *Betriebsgröße* und *Preisfairness* wurden übernommen. Des Weiteren wurde der Faktor *Langfristorientierung* mit Hilfe einer konfirmatorischen Faktorenanalyse extrahiert.

Die folgenden Variablen wurden analysiert:

Tabelle 14: Faktor Langfristorientierung

Faktor	Variable	Cronbachs Alpha
1 Langfristorientierung	Bitte geben Sie an, welche Vertragslänge Sie in Ihrem zukünftigen Milchliefervertrag (nach der Quote) bevorzugen würden. (6) ¹	0,627 ⁴
	Es ist aus meiner Sicht besser, wenn sich Molkereien und Landwirte langfristig aneinander binden. (12a) ²	
	Durch noch längerfristige Verträge würde ich mich zu abhängig machen. (25f) _{2,3}	
	Bitte geben Sie an, welche Vertragslänge Sie in Ihrem zukünftigen Milchliefervertrag (nach der Quote) bevorzugen würden. (6) ¹	

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Skala von 1 „Kürzer als ein Jahr“ bis 6 „Länger als 5 Jahre“; ² Skala von 3 „Stimme ich voll und ganz zu“ bis -3 „Lehne ich voll und ganz ab“; ³ Item für die Berechnungen umkodiert.

Abschließend wurde der extrahierte Faktor einer Reliabilitätsanalyse unterworfen, um die innere Konsistenz zu überprüfen. Das Gütekriterium Cronbachs Alpha größer 0,7 erfüllt der Faktor nicht. Da der Faktor aber von inhaltlicher Bedeutung ist, wird der Wert so akzeptiert (vgl. Tabelle 14).

Anhang 4: Kreuzladungen




Tabelle 15: Kreuzladungen

	P	EG	G	LF	UL	PF	LEH	BG	M	E	A
P	1,000	0,426	0,312	0,411	-0,415	0,035	-0,195	-0,123	0,081	0,067	0,173
EG1	0,381	0,906	0,509	0,420	-0,190	0,274	0,115	-0,232	-0,016	0,167	-0,049
EG2	0,334	0,878	0,506	0,380	-0,247	0,143	0,005	-0,181	0,009	0,090	0,113
EG3	0,426	0,856	0,437	0,362	-0,242	0,204	-0,018	-0,111	-0,026	0,089	-0,211
EG4	0,336	0,838	0,432	0,404	-0,357	0,225	0,063	-0,127	-0,123	0,051	0,053
G	0,312	0,541	1,000	0,209	-0,122	0,146	0,063	-0,206	-0,006	0,218	0,019
LF1	0,373	0,419	0,163	0,854	-0,285	0,252	0,083	0,034	-0,093	-0,028	0,055
LF2	0,267	0,297	0,105	0,708	-0,168	0,182	-0,081	-0,204	-0,117	-0,113	0,015
LF3	0,299	0,310	0,214	0,743	-0,206	0,055	0,092	-0,071	-0,015	-0,026	0,101
UL1	-0,383	-0,210	-0,100	-0,226	0,894	-0,030	0,207	0,005	-0,165	0,154	-0,058
UL2	-0,371	-0,199	-0,137	-0,246	0,887	-0,045	0,134	-0,032	-0,124	0,215	-0,112
UL3	-0,371	-0,269	-0,058	-0,222	0,864	-0,027	0,170	0,000	-0,097	0,189	-0,128
UL4	-0,317	-0,374	-0,136	-0,338	0,838	-0,215	0,022	0,052	-0,059	0,167	-0,228
PF1	-0,040	0,175	0,087	0,196	0,034	0,958	0,673	-0,106	-0,219	0,224	-0,143
PF2	0,203	0,323	0,232	0,194	-0,337	0,726	0,267	-0,118	-0,086	-0,022	-0,002
LEH	-0,195	0,049	0,063	0,050	0,158	0,622	1,000	-0,061	-0,118	0,123	-0,068
BG1	-0,139	-0,192	-0,200	-0,111	-0,011	-0,154	-0,094	0,971	0,202	0,010	0,140
BG2	-0,069	-0,144	-0,180	-0,020	0,037	-0,039	0,015	0,876	0,034	-0,150	0,097
M	0,081	-0,045	-0,006	-0,097	-0,130	-0,202	-0,118	0,156	1,000	0,127	0,068
E	0,067	0,116	0,218	-0,066	0,208	0,171	0,123	-0,046	0,127	1,000	-0,011
A	0,173	-0,032	0,019	0,074	-0,146	-0,114	-0,068	0,133	0,068	-0,011	1,000

Quelle: Eigene Erhebung.

Anhang 5: Fragebogen und Ergebnisse der persönlichen Befragungen

Die Stichprobe umfasst 161 Erhebungen.

<p>Georg-August-Universität Göttingen Department für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung Prof. Dr. Achim Spiller</p>	
Befragung zur Vertragsgestaltung in der Milchwirtschaft	
<p>Sehr geehrte Damen und Herren,</p> <p>im Jahr 2015 wird die Milchquote voraussichtlich abgeschafft. Milcherzeuger und Molkereien stehen vor der Aufgabe, mit den neuen Rahmenbedingungen umzugehen. Ein Wegfall der Milchquote erfordert eine Neuordnung der Vertragsbeziehungen zwischen Landwirten und Verarbeitern.</p> <p>Damit zukünftige Vertragssysteme alle Partner in der Wertschöpfungskette Milch zufrieden stellen, bitten wir Sie um Ihre Teilnahme an dieser Befragung. Mit Ihren Antworten können Sie helfen, geeignete Vorschläge für zukünftige Verträge zu entwickeln!</p> <p>Die Befragung wird ungefähr 45 Minuten dauern. Alle Informationen, die wir von Ihnen erhalten, werden selbstverständlich streng vertraulich und nach den Vorschriften des Datenschutzes behandelt.</p> <p>Wenn Sie Fragen oder Anmerkungen haben, können Sie uns jederzeit eine Email schicken: Stephanie.Schlecht@agr.uni-goettingen.de</p> <p>Vielen Dank, dass Sie an unserer Befragung teilnehmen!</p>	
Name des Interviewers: _____	
Datum des Interviews: _____	Dauer des Interviews: _____ min.
<p>156  Seite 1 / 0 </p>	

Quelle: Eigene Darstellung.

1. Wenn Sie an die zukünftigen Verträge zwischen Milcherzeugern und Molkereien denken, was ist Ihnen dann besonders wichtig?

Bereiche	Nennung	N	Gültige Prozepte
Preisfindung	Hoher/rentabler Milchpreis	36	17,0
	Preisfindung	32	15,1
	Abfedern von Preisschwankungen	1	0,5
Mengenregelung	Mengenregelung	33	15,6
	Abnahme-/Andienungsverpflichtung	15	7,1
	Jahresliefermenge	1	0,5
Fristigkeit	Fristigkeit	27	12,7
	Kündigungsfrist	12	5,7
Regelungsintensität	Regelungsintensität	3	1,4
Weitere Bereiche	Mitbestimmung	7	3,3
	Lieferantenorientierung	13	6,1
	Planungssicherheit	16	7,5
	Betriebsentwicklung/Wachstum	5	2,4
	Flexibilität/schneller Molkereiwechsel	4	1,9
	freier Markt	1	0,5
	Macht Milcherzeuger vs. Molkerei	1	0,5
	Macht Molkerei vs. LEH	4	1,9
	Bezahlung der Molkereiführung an Milchpreis anpassen	1	0,5
Gesamt		212	100,0

Quelle: Eigene Erhebung.

2. Durch den Quotenausstieg fällt das hoheitliche Milchmengenregime, das bislang für alle Milchproduzenten bindend war, weg. Es bestehen dann keine strikten Produktionsvorgaben mehr und die Produktionsmengen werden grundsätzlich flexibler. Damit wird es für die Molkereien schwieriger, das Lieferverhalten der Milcherzeuger einzuschätzen. Bisher gab es in den Lieferverträgen keine Mengenregelung, da die angelieferte Milchmenge durch die Quote bestimmt war. Bei Überlieferung der Quote musste die Superabgabe als Strafe bezahlt werden. In Zukunft muss durch Lieferverträge also eine Mengenregelung erfolgen. Zunächst ist die Liefermenge abzugrenzen. Es könnte eine strikte Mengenfestschreibung erfolgen, jede Produktionsausweitung müsste dann mit den Milchviehhaltern neu verhandelt werden. Auf der anderen Seite kann eine möglichst hohe Mengenflexibilität festgelegt werden, indem es keine Mengengrenzen für Sie gibt. Bitte geben Sie an, inwieweit Sie den folgenden Aussagen zustimmen oder Sie diese ablehnen.

	Stimme voll und ganz zu	Stimme zu	Stimme eher zu	Teils, teils	Lehne eher ab	Lehne ab	Lehne voll und ganz ab	N	μ^1	σ^2
Der Liefervertrag soll meine anzuliefernde Milchmenge nicht fest-schreiben.	33 ³ 20,8 % ⁴	38 23,9 %	24 15,1 %	25 15,7 %	15 9,4 %	16 10,1 %	8 5,0 %	159	0,81	1,816
Eine hohe Mengenflexi-bilität würde einen Wachstumsanreiz für meinen Betrieb darstel-len.	39 24,2 %	55 34,2 %	15 9,3 %	28 17,4 %	13 8,1 %	9 5,6 %	2 1,2 %	161	1,27	1,565
Um meiner Molkerei Planungssicherheit zu ermöglichen, bin ich bereit, meine Liefer-menge für das nächste Jahr verbindlich zuzusi-chern.	25 15,5 %	50 31,1 %	34 21,1 %	32 19,9 %	11 6,8 %	6 3,7 %	3 1,9 %	161	1,10	1,428
Ich bin bereit, Abzüge in Kauf zu nehmen, wenn ich die Liefermenge nicht einhalte.	7 4,3 %	32 19,9 %	23 14,3 %	22 13,7 %	29 18,0 %	19 11,8 %	29 18,0 %	161	-0,29	1,882
Meine Molkerei muss in der Lage sein, Schwan-kungen meiner Anliefe-rungsmenge innerbe-trieblich auszugleichen.	34 21,5 %	57 36,1 %	29 18,4 %	29 18,4 %	6 3,8 %	1 0,6 %	2 1,3 %	158	1,46	1,270

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer Skala von +3 „Stimme voll und ganz zu“ bis -3 „Lehne voll und ganz ab“; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

3. Neben der Liefermenge stehen die Andienungspflicht seitens der Lieferanten so-wie die Abnahmeverpflichtung seitens der Abnehmer zur Diskussion. Die Andie-nungsverpflichtung führt zur verbindlichen Anlieferung der gesamten produzierten Milch eines Landwirts an den Vertragspartner, während die Abnahmeverpflichtung die Molkerei zur vollständigen Abnahme der Milchmenge eines Lieferanten zwingt. Bitte geben Sie wieder Ihre Zustimmung oder Ablehnung an.

	Stimme voll und ganz zu	Stimme zu	Stimme eher zu	Teils, teils	Lehne eher ab	Lehne ab	Lehne voll und ganz ab	N	μ^1	σ^2
Die Andienungsverpflich-tung unsererseits soll bestehen bleiben.	24 ³ 14,9 % ⁴	57 35,4 %	26 16,2 %	24 14,9 %	14 8,7 %	11 6,8 %	5 3,1 %	161	1,00	1,605
Produziere ich mehr als vertraglich vereinbart, möchte ich an andere Molkereien liefern können.	27 16,8 %	40 24,8 %	15 9,3 %	22 13,7 %	27 16,8 %	18 11,2 %	12 7,5 %	161	0,48	1,917
Die Molkereien müssen auch zukünftig meine vollständige Milchmenge abnehmen.	37 23,0 %	54 33,5 %	22 13,7 %	27 16,8 %	11 6,8 %	10 6,2 %	0 0,0 %	161	1,30	1,475
Die Molkereien müssen nur die vertraglich abgesicherte Menge abnehmen.	20 12,4 %	26 16,1 %	17 10,6 %	20 12,4 %	26 16,1 %	36 22,4 %	16 9,9 %	161	-0,11	1,958

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer Skala von +3 „Stimme voll und ganz zu“ bis -3 „Lehne voll und ganz ab“; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

4. Des Weiteren werden in einem liberalisierten Markt, in dem es keine festgelegten Produktionsquoten mehr gibt, die Preise zunehmend stärker schwanken. Ähnlich dem Schweinezyklus sind zum Teil sehr starke Preisschwankungen abhängig von Angebot und Nachfrage zu erwarten. Folgende Möglichkeiten der Preisfindung wären in Zukunft denkbar:

- Die Molkerei setzt die Milchpreise fest (Landwirte können über ihre Vertreter Einfluss auf den Milchpreis nehmen, dieses Preisfindungssystem wird gegenwärtig von genossenschaftlichen Molkereien praktiziert).
- Der Milchpreis wird von Erzeugergemeinschaften und der Molkerei ausgehandelt.
- Der Milchpreis wird in Bezug auf einen Durchschnittspreis festgelegt. (Dieser Referenzpreis könnte der ZMP-Preis sein. Er wird von der Zentralen Markt- und Preisberichtsstelle GmbH auf Grundlagen der gezahlten Milchpreise unabhängig berechnet.) Zu- und Abschläge auf den Referenzpreis werden mit der Molkerei verhandelt.

Bitte geben Sie im Folgenden an, wie Sie die einzelnen Systeme finden.

	Finde ich sehr gut	Finde ich gut	Finde ich eher gut	Teils, teils	Finde ich eher schlecht	Finde ich schlecht	Finde ich sehr schlecht	N	μ^1	σ^2
Die Molkerei setzt die Milchpreise fest.	3 ³ 1,9 % ⁴	21 13,1 %	10 6,3 %	22 13,8 %	37 23,1 %	40 25,0 %	27 16,9 %	160	-0,86	1,670
Der Milchpreis wird von Erzeugergemeinschaften und der Molkerei ausgehandelt	26 16,3 %	62 38,8 %	30 18,8 %	24 15,0 %	11 6,9 %	3 1,9 %	4 2,5 %	160	1,27	1,404
Der Milchpreis wird in Bezug auf einen Referenzpreis festgelegt.	15 9,4 %	23 14,4 %	37 23,1 %	41 25,6 %	26 16,3 %	12 7,5 %	6 3,8 %	160	0,38	1,524

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer Skala von +3 „Finde ich sehr gut“ bis -3 „Finde ich sehr schlecht“; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

5. Wie oft sollte die Preisfindung Ihrer Meinung nach geschehen?

Preisverhandlung für ein Quartal	Preisverhandlung für ein halbes Jahr	Preisverhandlung für ein Jahr	Preisverhandlung für anderthalb Jahre	Preisverhandlung für mehr als anderthalb Jahre	N	μ^1	σ^2
61 ³ 38,1 % ⁴	62 38,8 %	35 21,9 %	2 1,3 %	0 0,0 %	160	1,86	0,797

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer Skala von 1 „Preisverhandlung für ein Quartal“ bis 5 „Preisverhandlung für mehr als anderthalb Jahre“; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

6. Neben der Mengenregelung und der Preisfindung spielt die Fristigkeit des Vertrags eine entscheidende Rolle. Wie lange sollen Landwirte und Molkereien aneinander gebunden sein? Bitte geben Sie an, welche Vertragslänge Sie für Ihren zukünftigen Milchliefervertrag (nach der Quote) bevorzugen würden.

Kürzer als 1 Jahr	1 – 2 Jahre	2 – 3 Jahre	3 – 4 Jahre	4 – 5 Jahre	Länger als 5 Jahre	N	μ^1	σ^2
26 ³	93	24	7	5	5	160	2,29	1,091
16,3 % ⁴	58,1 %	15,0 %	4,4 %	3,1 %	3,1 %			

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer Skala von 1 „Kürzer als ein Jahr“ bis 6 „Länger als 5 Jahre“; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

7. Allerdings müssen in Bezug auf die Fristigkeit der Zusammenarbeit neben der reinen Vertragslänge auch die Kündigungsfrist und außerordentliche Kündigungsrechte festgelegt werden. Bei der Lieferung der Milch an eine Genossenschaft besteht eine (mindestens) zweijährige Kündigungsfrist. Sie kann jedoch durch Betriebsspaltungen u. ä. umgangen werden, so dass die Mitgliedschaft bei der Genossenschaft - und damit die Lieferverpflichtung – wesentlich früher endet. Einige Molkereien gehen derzeit gerichtlich gegen solche Fälle vor. Wie stehen Sie zu den folgenden Aussagen?

	Stimme voll und ganz zu	Stimme zu	Stimme eher zu	Teils, teils	Lehne eher ab	Lehne ab	Lehne voll und ganz ab	N	μ^1	σ^2
Die Kündigungsfrist sollte möglichst kurz sein.	28 ³ 17,4 % ⁴	56 34,8 %	28 17,4 %	20 12,4 %	14 8,7 %	13 8,1 %	2 1,2 %	161	1,11	1,564
Uns Landwirten müssen außerordentliche Kündigungsrechte erhalten bleiben.	27 16,8 %	70 43,5 %	28 17,4 %	21 13,0 %	8 5,0 %	7 4,3 %	0 0,0 %	161	1,41	1,292
Als Landwirt muss ich meine Molkerei schnell wechseln können.	25 15,5 %	36 22,4 %	29 18,0 %	36 22,4 %	17 10,6 %	13 8,1 %	5 3,1 %	161	0,73	1,631
Nur mit der außerordentlichen Kündigung kann ich Druck auf meine Molkerei ausüben.	13 8,1 %	42 26,1 %	30 18,6 %	33 20,5 %	22 13,7 %	13 8,1 %	8 5,0 %	161	0,50	1,621
Außerordentliche Kündigungsrechte für Landwirte sollen eingeschränkt werden.	3 1,9 %	12 7,5 %	11 6,8 %	22 13,7 %	52 32,3 %	49 30,4 %	12 7,5 %	161	-0,88	1,407
Ohne die (längerfristige) vertragliche Bindung würde ich meine Molkerei häufiger wechseln.	6 3,7 %	22 13,7 %	14 8,7 %	44 27,3 %	38 23,6 %	29 18,0 %	8 5,0 %	161	-0,27	1,521

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer Skala von +3 „Stimme voll und ganz zu“ bis -3 „Lehne voll und ganz ab“; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

8. Ein vierter elementarer Koordinationsmechanismus ist die Regelungsintensität. Unter diesen Punkt fallen u. a. Qualitätsfragen, Informationspflichten und -rechte beider Marktseiten, Beteiligungsmöglichkeiten, Kontrollrechte und Beratungsleistungen. Beispielhaft für Verträge mit hoher Regelungsintensität steht die Vertragslandwirtschaft. In solchen Verträgen werden die Leistungen beider Marktseiten bis ins Detail festgehalten. Wie stehen Sie zu den folgenden Aussagen?

	Stimme voll und ganz zu	Stimme zu	Stimme eher zu	Teils, teils	Lehne eher ab	Lehne ab	Lehne voll und ganz ab	N	μ^1	σ^2
Zwischen Molkerei und Milcherzeuger sollten einfache Vermarktungsverträge, die nur Preis und Menge regeln, abgeschlossen werden.	13 ³ 8,2 % ⁴	40 25,2 %	16 10,1 %	23 14,5 %	41 25,8 %	19 11,9 %	7 4,4 %	159	0,22	1,716
Qualitätsstandards müssen in Verträgen berücksichtigt werden.	39 24,4 %	86 53,8 %	26 16,3 %	7 4,4 %	0 0,0 %	1 0,6 %	1 0,6 %	160	1,94	0,916
Ich bin bereit, in weitere Lagerhaltung zu investieren, um die Logistik meiner Molkerei zu verbessern.	6 3,8 %	29 18,2 %	25 15,7 %	33 20,8 %	26 16,4 %	24 15,1 %	16 10,1 %	159	-0,13	1,703
Meine Milch muss mindestens jeden zweiten Tag abgeholt werden.	40 25,2 %	50 31,4 %	22 13,8 %	31 19,5 %	5 3,1 %	9 5,7 %	2 1,3 %	159	1,34	1,500
Vertragsproduktion bringt nur Vorteile für die Molkereien - wir Landwirte haben davon gar nichts.	4 2,5 %	14 8,9 %	21 13,3 %	67 42,4 %	22 13,9 %	21 13,3 %	9 5,7 %	158	-0,19	1,369
Ich bevorzuge eine enge vertragliche Bindung mit meiner Molkerei.	8 5,1 %	27 17,2 %	39 24,8 %	44 28,0 %	21 13,4 %	15 9,6 %	3 1,9 %	159	0,36	1,401

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer Skala von +3 „Stimme voll und ganz zu“ bis -3 „Lehne voll und ganz ab“; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

9. Bitte geben Sie auf einer Skala von 0 = "reiner Vermarktungsvertrag" bis 100 = "umfassender Produktionsvertrag" an, wie regelungsintensiv Ihr zukünftiger Vertrag sein soll.

0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100	N	μ^1	σ^2
7 ³ 4,4 % ⁴	5 3,2 %	17 10,8 %	18 11,4 %	14 8,7 %	20 12,7 %	24 15,2 %	25 15,8 %	18 11,4 %	2 1,3 %	8 5,1 %	158	51,27	25,35 7

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer 100er Skala; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

10. Bitte bringen Sie die vier genannten Vertragsbestandteile in eine Rangfolge von 1 bis 4. Geben Sie dem Vertragsbestandteil der Ihnen am wichtigsten ist eine 1, dem zweitwichtigsten eine 2 usw.

	Rang 1 Am wichtig- sten	Rang 2 Am zweit- wichtigsten	Rang 3 Am dritt- wichtigsten	Rang 4 Am viert- wichtigsten	N	μ^1	σ^2
Preisfindung	115 ³ 72,8 % ⁴	37 23,4 %	4 2,5 %	2 1,3 %	158	1,32	0,589
Mengenregelung	34 21,5 %	78 49,4 %	32 20,3 %	14 8,9 %	158	2,16	0,866
Fristigkeit	5 3,2 %	32 20,3 %	78 49,4 %	43 27,2 %	158	3,01	0,778
Regelungsintensität	4 2,5 %	12 7,6 %	43 27,1 %	99 62,7 %	158	3,50	0,747

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer Skala von 1 = „Am wichtigsten“ bis 4 = „Am viertwichtigsten“; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

11. Warum ist Ihnen der erstgenannte Punkt am wichtigsten? (Es konnten mehrere Gründe genannt werden)

	Grund	N	Gültige Prozente
Preisfindung	Wirtschaftlichkeit	20	15,6
	Betriebsgewinn (Betriebszweigerfolg)	18	14,1
	Planungssicherheit	16	12,5
	Existenzsicherung	12	9,4
	Liquidität	5	3,9
	Rentabilität	4	3,1
	Betriebsentwicklung/Betriebsplanung/Wachstum	4	3,1
	Einkommenssicherung	4	3,1
	Kalkulation der Investitionsvorhaben	3	2,3
	„Arbeit muss honoriert werden“	1	0,8
	„Mengenregelung nützt nichts“	1	0,8
	Produktionsgrundlage	1	0,8
	„Um den besten Milchauszahlungspreis zu erhalten“	1	0,8
	Wettbewerbsfähigkeit	1	0,8
	Zukunftsfähigkeit	1	0,8
Mengenregelung	Zu viel Menge, Preis sinkt; geregelte Menge; stabiler Preis	14	10,9
	Planungssicherheit	7	5,5
	Wachstum	4	3,1
	Produktions- und Vermarktungssicherheit	4	3,1
	Mengenplanung = Betriebsplanung	2	1,6
	Beeinflussung der Produktivität	1	0,8
Fristigkeit	Kurze Fristen; schneller Wechsel möglich	2	1,6
Regelungsintensität	Qualitätsstandards	1	0,8
	umfassender Produktionsvertrag	1	0,8
Gesamt		12	
		8	100,0

Quelle: Eigene Erhebung.

12. Wie ist Ihre Meinung zu den dargestellten Aussagen?

	Stimme voll und ganz zu	Stimme zu	Stimme eher zu	Teils, teils	Lehne eher ab	Lehne ab	Lehne voll und ganz ab	N	μ^1	σ^2
Es ist aus meiner Sicht besser, wenn sich Molkereien und Landwirte langfristig aneinander binden.	7 ³ 4,3 % ⁴	24 14,9 %	32 19,9 %	43 26,7 %	26 16,1 %	21 13,0 %	8 5,0 %	161	0,06	1,526
Der Vertrag mit meiner Molkerei darf mein betriebliches Wachstum nicht einschränken.	47 29,4 %	74 46,3 %	31 19,4 %	6 3,8 %	1 0,6 %	1 0,6 %	0 0,0 %	160	1,98	0,894
Ein langfristig ausgehandelter Preis gibt mir Planungssicherheit.	20 12,4 %	57 35,4 %	29 18,0 %	41 25,5 %	6 3,7 %	7 4,3 %	1 0,6 %	161	1,12	1,320
Wenn es möglich ist, ohne Mengenbegrenzung zu liefern, würde ich mich auch langfristig binden.	9 5,7 %	25 15,7 %	41 25,8 %	41 25,8 %	23 14,5 %	15 9,4 %	5 3,1 %	159	0,31	1,455
Ich bin für einen Auszahlungspreis, der mit der Qualität steigt.	35 21,7 %	73 45,3 %	35 21,7 %	13 8,1 %	4 2,5 %	1 0,6 %	0 0,0 %	161	1,74	1,009
Eine langfristige, sichere Abnahme meiner Milch ist mir wichtiger als ein hoher Milchpreis.	5 3,1 %	11 6,9 %	19 11,9 %	55 34,3 %	40 25,0 %	19 11,9 %	11 6,9 %	160	-0,34	1,393
Der Auszahlungspreis soll mit der gelieferten Menge steigen.	11 6,8 %	33 20,5 %	32 19,9 %	24 14,9 %	25 15,5 %	25 15,5 %	11 6,8 %	161	0,14	1,739
Schwankende Milchpreise muss meine Molkerei ausgleichen.	6 3,8 %	29 18,5 %	34 21,7 %	46 19,3 %	24 15,3 %	12 7,6 %	6 3,8 %	157	0,28	1,427

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer Skala von +3 „Stimme voll und ganz zu“ bis -3 „Lehne voll und ganz ab“; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

13. Wenn Ihnen der gleiche Vertrag von einer genossenschaftlichen Molkerei und einer Privatmolkerei angeboten werden würde, für welche Molkerei würden Sie sich entscheiden?

Auf jeden Fall für die Genossenschaft	Für die Genossenschaft	Eher für die Genossenschaft	Ist mir egal	Eher für die Privatmolkerei	Für die Privatmolkerei	Auf jeden Fall für die Privatmolkerei	N	μ^1	σ^2
11 ³ 6,8 % ⁴	28 17,4 %	41 25,5 %	33 20,5 %	27 16,8 %	12 7,5 %	9 5,6 %	161	0,32	1,564

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer Skala von +3 „Auf jeden Fall für die Genossenschaft“ bis -3 „Auf jeden Fall für die Privatmolkerei“; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

14. Ihre Molkerei bietet Ihnen vier verschiedene Verträge an. Für welchen würden Sie sich entscheiden? (Bitte vom Interviewer die Karte zeigen lassen.)

	N	Gültige Prozente
Vertrag A	41	27,0 %
Vertrag B	64	42,1 %
Vertrag C	22	14,5 %
Vertrag D	25	16,4 %
Gesamt	152	100,0 %

Quelle: Eigene Erhebung.

15. Auf einer Skala von 0% (= "sehr unsicher") bis 100% (= "vollkommen sicher"), wie sicher sind Sie sich mit Ihrer Entscheidung für den von Ihnen ausgewählten Vertrag?

0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100	N	μ^1	σ^2
2 ³ 1,3 % ⁴	1 0,6 %	7 4,5 %	5 3,2 %	7 4,5 %	18 11,7 %	21 13,0 %	31 19,3 %	30 19,5 %	22 14,3 %	10 6,5 %	154	66,82	21,954

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer 100er Skala; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

16. Diese Frage bezieht sich auf Ihre Zufriedenheit mit verschiedenen Aspekten der Milchvermarktung. Bitte bewerten Sie folgende Aussagen!

	Voll und Ganz zufrie- den	Zufrie- den	Eher zufrie- den	Teils, teils	Eher unzu- frieden	Unzu- frieden	Voll und ganz unzu- frieden	N	μ^1	σ^2
Mit dem aktuellen Milchzahlungspreis bin ich...	1 ³ 0,6 % ⁴	10 6,3	13 8,1	8 5,0	30 18,8	52 32,5	46 28,8	160	-1,48	1,517
Im Vergleich zu anderen Molkereien bin ich mit dem derzeitigen Auszah- lungspreis meiner Mol- kerei...	9 5,6	23 14,4	27 16,9	25 15,6	31 19,4	28 17,5	17 10,6	160	-0,24	1,750
Mit der Zusammenarbeit mit meiner Molkerei bin ich insgesamt...	15 9,3	49 30,4	42 26,1	22 13,7	22 13,7	7 4,3	4 2,5	161	0,85	1,463

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer Skala von +3 „Voll und ganz zufrieden“ bis -3 „Voll und ganz unzufrieden“; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

17. Wenn Sie über den Milchpreis nachdenken, den Ihnen Ihre Molkerei in den letzten 5 Jahren ausgezahlt hat, wo würden Sie Ihre Zufriedenheit damit auf einer Skala von 0 = "Existenz gefährdend" bis 100 = "Sehr zufrieden stellend" einordnen?

0-10	11-20	21-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80	81-90	91-100	N	μ^1	σ^2
13 ³ 8,1 % ⁴	9 5,6 %	16 10,0 %	17 10,6 %	31 19,4 %	26 16,3 %	22 13,8 %	20 12,5 %	5 3,1 %	1 0,6 %	160	50,45	22,736

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer 100er Skala; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

18. Wenn Sie an die Zusammenarbeit mit Ihrer Molkerei denken und 100 Punkte verteilen könnten (100, wenn alles zu Ihrer vollen Zufriedenheit ist), wie viele Punkte würden Sie Ihrer Molkerei geben?

0-10	11-20	21-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80	81-90	91-100	N	μ^1	σ^2
7 ³ 4,4 % ⁴	6 3,8 %	8 5,0 %	9 5,7 %	21 13,2 %	27 17,0 %	28 17,6 %	38 23,9 %	11 6,9 %	4 2,5 %	159	61,19	22,072

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer 100er Skala; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

19. In den nachstehenden Aussagen geht es um die Zusammenarbeit mit Ihrer Molkerei. Wie stehen Sie dazu?

	Stimme voll und ganz zu	Stimme zu	Stimme eher zu	Teils, teils	Lehne eher ab	Lehne ab	Lehne voll und ganz ab	N	μ^1	σ^2
Versprechen, die meine Molkerei macht, sind verlässlich.	8 ³ 5,0 % ⁴	44 27,3 %	40 24,8 %	38 23,6 %	14 8,7 %	13 8,1 %	4 2,5 %	161	0,62	1,432
Wenn wir Schwierigkeiten in der Zusammenarbeit haben, kommt mir meine Molkerei entgegen.	4 2,5 %	35 22,0 %	38 23,9 %	53 33,3 %	20 12,6 %	9 5,7 %	0 0,0 %	159	0,52	1,201
Ich fühle mich meiner Molkerei verbunden.	6 3,7 %	56 34,8 %	36 22,4 %	29 18,0 %	20 12,4 %	9 5,6 %	5 3,1 %	161	0,70	1,448
Die Molkerei sitzt am längeren Hebel und nutzt dies aus.	6 3,7 %	35 21,7 %	21 13,0 %	36 22,4 %	37 23,0 %	20 12,4 %	6 3,7 %	161	0,09	1,551
Ich habe das Gefühl, dass die Molkerei mit den Milcherzeugern machen kann, was sie will.	6 3,7 %	25 15,5 %	29 18,0 %	32 19,9 %	40 24,8 %	21 12,0 %	8 5,0 %	161	-0,06	1,538
Molkerei und Milcherzeuger ziehen an einem Strang.	3 1,9 %	20 12,4 %	27 16,8 %	55 34,2 %	27 16,8 %	24 14,9 %	5 3,1 %	161	-0,09	1,371
Wir Milcherzeuger und die Molkerei verfolgen häufig unterschiedliche Ziele.	8 5,0 %	27 16,9 %	24 15,0 %	50 31,3 %	31 19,4 %	17 10,6 %	3 1,9 %	160	0,18	1,430

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer Skala von +3 „Stimme voll und ganz zu“ bis -3 „Lehne voll und ganz ab“; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

20. Was für einen Milchpreis-Trend erwarten Sie in den nächsten 5 Jahren?

Stark steigend	Steigend	Konstant	Sinkend	Stark sinkend	N	μ^1	σ^2
1 ³ 0,6 % ⁴	27 17,2 %	49 31,2 %	72 45,9 %	8 5,1 %	157	-0,38	0,850

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer Skala von +2 „Stark steigend“ bis -2 „Stark Sinkend“; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

21. Die folgenden Aussagen beziehen sich auf den aktuellen und zukünftigen Milchpreis. Stimmen Sie diesen zu oder lehnen Sie diese ab?

	Stimme voll und ganz zu	Stimme zu	Stimme eher zu	Teils, teils	Lehne eher ab	Lehne ab	Lehne voll und ganz ab	N	μ^1	σ^2
Im Vergleich zu anderen Molkereien hat meine Molkerei seit 2003 einen guten Preis für die Milch gezahlt.	7 ³ 4,4 % ⁴	26 16,3 %	27 16,9 %	46 28,8 %	20 12,5 %	20 12,5 %	14 8,8 %	160	-0,01	1,625
Die Molkereien können keinen höheren Auszahlungspreis realisieren, da der Handel ihnen nicht mehr zahlt.	14 8,8 %	35 21,9 %	31 19,4 %	38 23,8 %	29 18,1 %	11 6,9 %	2 1,3 %	160	0,54	1,466
Die Discounter zerstören den Milchpreis, deshalb kann meine Molkerei nicht mehr zahlen.	31 19,4 %	43 26,9 %	28 17,5 %	32 20,0 %	13 8,1 %	10 6,3 %	3 1,9 %	160	1,03	1,564
Durch den Wegfall der Quote wird es zu starken Milchpreisschwankungen kommen.	47 29,1 %	86 53,4 %	14 8,7 %	10 6,2 %	3 1,9 %	1 0,6 %	0 0,0 %	161	2,00	0,949

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer Skala von +3 „Stimme voll und ganz zu“ bis -3 „Lehne voll und ganz ab“; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

22. Wie bewerten Sie grundsätzlich die deutschen Molkereien beziehungsweise die deutsche Milchwirtschaft?

	Stimme voll und ganz zu	Stimme zu	Stimme eher zu	Teils, teils	Lehne eher ab	Lehne ab	Lehne voll und ganz ab	N	μ^1	σ^2
Die deutsche Milchwirtschaft ist grundsätzlich zukunftsfähig.	13 ³ 3,8 % ⁴	65 40,9 %	34 21,4 %	32 20,1 %	9 5,7 %	6 3,8 %	0 0,0 %	159	1,14	1,221
Die Molkereiwirtschaft muss deutlich rationalisiert werden, um zukunftsfähig zu bleiben.	13 8,3 %	46 28,9 %	36 22,6 %	45 28,3 %	12 7,5 %	6 3,8 %	1 0,6 %	159	0,88	1,280
Der Lebensmitteleinzelhandel zerstört die Preise.	18 11,4 %	53 33,5 %	33 20,9 %	37 23,4 %	12 7,6 %	4 2,5 %	1 0,6 %	158	1,08	1,290
Auf dem Weltmarkt ist die deutsche Milchwirtschaft nicht wettbewerbsfähig.	2 1,3 %	20 12,6 %	25 15,7 %	40 25,2 %	38 23,9 %	25 15,7 %	9 5,7 %	159	-0,28	1,445
Wenn der Preis stimmt, ist es mir egal, mit wem ich zusammenarbeite.	21 13,1 %	40 25,0 %	32 20,0 %	33 20,6 %	20 12,5 %	13 8,1 %	1 0,6 %	160	0,79	1,510
Wenn es sich finanziell für mich lohnt, wechsle ich meine Molkerei.	29 18,2 %	58 36,5 %	34 21,4 %	26 16,4 %	9 5,7 %	2 1,3 %	1 0,6 %	159	1,39	1,247

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer Skala von +3 „Stimme voll und ganz zu“ bis -3 „Lehne voll und ganz ab“; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

23. Wenn Sie generell an Genossenschaften denken, wie stehen Sie dann zu den folgenden Aussagen?

	Stimme voll und ganz zu	Stimme zu	Stimme eher zu	Teils, teils	Lehne eher ab	Lehne ab	Lehne voll und ganz ab	N	μ^1	σ^2
Die Zusammenarbeit zwischen Landwirten und Molkereien läuft bei Genossenschaften prinzipiell besser.	4 ³ 2,5 % ⁴	23 14,5 %	32 20,1 %	46 28,9 %	25 15,7 %	23 14,5 %	6 3,8 %	159	0,01	1,447
Ich liefere lieber an eine Genossenschaftsmolkerei.	7 4,4 %	31 19,4 %	33 20,6 %	36 22,5 %	15 9,4 %	33 20,6 %	5 3,1 %	160	0,13	1,605
Die Rechtsform der Genossenschaft ist überholt.	6 3,8 %	14 8,9 %	24 15,2 %	61 38,6 %	36 22,8 %	11 7,0 %	6 3,8 %	158	-0,04	1,306
Der Genossenschaftsgedanke ist mir wichtig.	4 2,5 %	27 17,0 %	35 22,0 %	37 23,3 %	19 11,9 %	28 17,6 %	9 5,7 %	159	0,00	1,573

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer Skala von +3 „Stimme voll und ganz zu“ bis -3 „Lehne voll und ganz ab“; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

24. Wie oft haben Sie in den letzten 10 Jahren die Molkerei gewechselt?

Gar nicht	Einmal	Zweimal	Dreimal	Viermal	Fünfmal	Öfter als Fünfmal	N	μ^1	σ^2
82 ³ 56,2 % ⁴	37 25,3 %	14 9,6 %	10 6,8 %	1 0,6 %	0 0,0 %	2 1,4 %	146	0,76	1,134

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer Skala von 0 = „Gar nicht“ bis 6 = „Öfter als Fünfmal“; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

25. Wenn Sie jetzt an Verträge im Allgemeinen (Telefon, Versicherung, andere Betriebszweige etc.) denken, wie stehen Sie dann zu den folgenden Aussagen?

	Stimme voll und ganz zu	Stimme zu	Stimme eher zu	Teils, teils	Lehne eher ab	Lehne ab	Lehne voll und ganz ab	N	μ^1	σ^2
Ich habe bisher nur positive Erfahrungen mit Verträgen gemacht.	0 ³ 0,0 % ⁴	18 11,3 %	34 21,3 %	64 40,0 %	24 15,0 %	18 11,3 %	2 1,3 %	160	0,03	1,176
In der Vergangenheit haben mir Verträge Planungssicherheit gegeben.	1 0,6 %	47 29,4 %	62 38,8 %	37 23,0 %	6 3,8 %	6 3,8 %	1 0,6 %	160	0,86	1,061
Ich habe schon schlechte Erfahrungen mit längerfristigen Bindungen gesammelt.	7 4,4 %	43 27,0 %	38 23,9 %	34 21,4 %	28 17,6 %	8 5,0 %	1 0,6 %	159	0,62	1,335
Ohne Vertrag könnte ich bestimmt bessere Preise erzielen.	2 1,3 %	8 5,0 %	14 8,8 %	64 40,3 %	44 27,7 %	22 13,8 %	5 3,1 %	159	-0,42	1,160
Verträge reduzieren das Risiko für meinen Betrieb.	11 6,9 %	64 40,3 %	44 27,7 %	30 18,0 %	8 5,0 %	1 0,6 %	1 0,6 %	159	1,21	1,091
Durch längerfristige Verträge mache ich mich zu abhängig.	11 6,9 %	50 31,4 %	36 22,6 %	41 25,8 %	16 10,1 %	4 2,5 %	1 0,6 %	159	0,89	1,256
Ich hätte gar keine Lust, immer wieder nach einem neuen Vertragspartner zu suchen.	5 3,1 %	20 12,6 %	30 18,9 %	33 20,8 %	30 18,9 %	28 17,6 %	13 8,2 %	159	-0,25	1,599

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer Skala von +3 „Stimme voll und ganz zu“ bis -3 „Lehne voll und ganz ab“; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

26. Wenn Sie nun über die folgenden Aussagen nachdenken, wie bewerten Sie diese?

	Stimme voll und ganz zu	Stimme zu	Stimme eher zu	Teils, teils	Lehne eher ab	Lehne ab	Lehne voll und ganz ab	N	μ^1	σ^2
Meine Familie steht bei allen betrieblichen Entscheidungen hinter mir.	29 ³ 18,1 % ⁴	85 53,1 %	30 18,8 %	13 8,1 %	2 1,3 %	1 0,6 %	0 0,0 %	160	1,77	0,926
Bei wichtigen Entscheidungen verlasse ich mich ausschließlich auf meine eigenen Erfahrungen.	1 0,6 %	19 11,8 %	30 18,6 %	58 36,0 %	31 19,3 %	19 11,8 %	3 1,9 %	161	-0,04	1,247
Vor wichtigen Entscheidungen hole ich mir Rat bei Berufskollegen.	9 5,6 %	30 18,8 %	49 30,6 %	45 28,1 %	18 11,3 %	6 3,8 %	3 1,9 %	160	0,61	1,279
Mir ist meine Unabhängigkeit als Landwirt wichtig.	36 22,4 %	75 46,6 %	37 23,0 %	11 6,8 %	2 1,2 %	0 0,0 %	0 0,0 %	161	1,82	0,901
Bevor ich eine Entscheidung treffe, informiere ich mich sehr gründlich über deren Chancen und Risiken.	34 21,1 %	100 62,1 %	19 11,8 %	8 5,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	0 0,0 %	161	1,99	0,729
Wichtige Entscheidungen diskutiere ich mit meiner Familie.	58 36,5 %	76 47,8 %	14 8,8 %	9 5,7 %	1 0,6 %	0 0,0 %	1 0,6 %	159	2,11	0,941
In der Milchproduktion gehe ich lieber auf Nummer sicher als etwas zu riskieren.	11 6,9 %	40 25,2 %	55 34,6 %	34 21,4 %	12 7,5 %	5 3,1 %	2 1,3 %	159	0,88	1,234
Für gewöhnlich bin ich über das Geschehen in der Milchbranche gut informiert.	11 6,8 %	81 50,3 %	42 26,1 %	22 13,7 %	5 3,1 %	0 0,0 %	0 0,0 %	161	1,44	0,921
Ich verfüge über ein fundiertes Fachwissen in der Milchproduktion.	18 11,3 %	83 51,9 %	34 21,3 %	21 13,1 %	4 2,5 %	0 0,0 %	0 0,0 %	160	1,56	0,943
Ich möchte grundsätzlich nicht von anderen abhängig sein.	23 14,6 %	65 41,1 %	45 28,5 %	24 15,2 %	0 0,0 %	1 0,6 %	0 0,0 %	158	1,53	0,962

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer Skala von +3 „Stimme voll und ganz zu“ bis -3 „Lehne voll und ganz ab“; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

27. Bestimmt haben Sie sich schon Gedanken über die Zukunft Ihres Betriebs gemacht. Wie stehen Sie zu den folgenden Aussagen?

	Stimme voll und ganz zu	Stimme zu	Stimme eher zu	Teils, teils	Lehne eher ab	Lehne ab	Lehne voll und ganz ab	N	μ^1	σ^2
Um meine Zukunft mache ich mir keine Sorgen, da sich gute Unternehmer durchsetzen werden.	16 ³ 10,0 % ⁴	49 30,6 %	42 26,3 %	42 26,3 %	9 5,6 %	2 1,3 %	0 0,0 %	160	1,09	1,143
Ich habe klare Vorstellungen, wo mein Betrieb in zehn Jahren stehen soll.	17 10,6 %	66 41,0 %	42 26,1 %	24 14,9 %	9 5,6 %	3 1,9 %	0 0,0 %	161	1,30	1,135
Ohne langfristige Ziele kommt man im Betrieb nicht weiter.	36 22,5 %	73 45,6 %	34 21,3 %	12 7,5 %	2 1,3 %	3 1,9 %	0 0,0 %	160	1,75	1,046

Quelle: **Eigene Erhebung**; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer Skala von +3 „Stimme voll und ganz zu“ bis -3 „Lehne voll und ganz ab“; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

28. Wie wird sich der Milchbereich Ihres Betriebes in den nächsten 10 Jahren entwickeln?

Sehr stark wachsen	Stark wachsen	Wachsen	Gleich bleiben	Reduzieren	Stark reduzieren	Sehr stark reduzieren	N	μ^1	σ^2
7 ³ 4,4 % ⁴	24 15,0 %	97 60,6 %	18 11,3 %	2 1,3 %	1 0,6 %	11 6,9 %	160	0,81	1,271

Quelle: **Eigene Erhebung**; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer Skala von 1 „Kürzer als ein Jahr“ bis 6 „Länger als 5 Jahre“; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

29. In welchem Landkreis befindet sich Ihr Betrieb?

(ausgewertet nach Bundesländern)

Bundesland	N	Gültige Prozente
Niedersachsen	87	58,4
Hessen	21	14,1
Schleswig-Holstein	14	9,4
Nordrhein-Westfalen	8	5,4
Bayern	5	3,4
Sachsen-Anhalt	4	2,7
Bremen	2	1,3
Baden-Württemberg	2	1,3
Sachsen	2	1,3
Brandenburg	1	0,7
Hamburg	1	0,7
Mecklenburg-Vorpommern	1	0,7
Thüringen	1	0,7
Gesamt	149	100,0

Quelle: **Eigene Erhebung**.

30. Zu welchem Erwerbstyp gehört Ihr Betrieb?

Erwerbstyp	N	Gültige Prozente
Haupterwerb	155	97,5
Nebenerwerb	4	2,5
Gesamt	159	100,0

Quelle: Eigene Erhebung.

31. Zu welcher Betriebsform gehört Ihr Betrieb?

Erwerbstyp	N	Gültige Prozente
Gemischtbetrieb	95	62,1
Futterbaubetrieb	54	35,3
Veredelungsbetrieb	4	2,6
Gesamt	153	100,0

Quelle: Eigene Erhebung.

32. An welche Molkerei liefern Sie?

Molkerei	N	Gültige Prozente
Nordmilch	55	35,3
Humana	17	10,9
Ammerland	10	6,4
Molkerei Rücker	8	5,1
Frischli	6	3,8
BMG	4	2,6
Milchwerke Erfurt eG	4	2,6
Schwälbchen	4	2,6
Uelzena	4	2,6
Hochwald	3	1,9
Meierei Holtsee eG	3	1,9
Mertens	3	1,9
Milchhof Albert	3	1,9
BMI	2	1,3
Campina	2	1,3
DOC Kaas Hoogeveen	2	1,3
Gläserne Molkerei	2	1,3
Gudow-Schwarzenbek	2	1,3
Hansano	2	1,3
Milchwerke Oberfranken West eG	2	1,3
Söbbeke	2	1,3
Allerstedt	1	0,6
Breitenburger Milchzentrale	1	0,6
Buernmelk	1	0,6
Cremilk Kappeln	1	0,6
Fuhde und Serrahn Milchhandels GmbH	1	0,6
Heideblume Elsdorf	1	0,6
Lamstedt eG	1	0,6
Liefergemeinschaft, freie Vermarktung	1	0,6

Milchhof Magdeburg	1	0,6
Molkerei Grafschaft Hoya	1	0,6
Molkerei Seesen	1	0,6
Neuburger Milchwerke	1	0,6
Omira	1	0,6
Sachsenmilch/Müller	1	0,6
Schrozberg	1	0,6
Viöl	1	0,6
Gesamt	156	100,0

Quelle: Eigene Erhebung.

Genossenschafts- oder Privatmolkerei

	N	Gültige Prozente
Genossenschaftsmolkerei	111	71,2
Privatmolkerei	45	28,2
Gesamt	156	100,0

Quelle: Eigene Erhebung.

33. Welche durchschnittliche Milchleistung haben Ihre Kühe?

34. Wie viel ha Fläche bewirtschaften Sie?

35. Wie viel Quote beliefern Sie?

36. Wie viel haben Sie in den vergangenen 5 Jahren in Milchquote investiert?

Frage	N	Minimum	Maximum	μ^1	σ^2
33. Welche durchschnittliche Milchleistung haben Ihre Kühe?	156	4.250	12.000	8.822,12	1.248,271
34. Wie viel ha Fläche bewirtschaften Sie?	159	0	4.300	221,74	483,534
35. Wie viel Quote beliefern Sie?	150	75.000	12.500.000	841.440,73	1.316.481,73
36. Wie viel haben Sie in den vergangenen 5 Jahren in Milchquote investiert?	125	0	1.000.000	80.661,98	133.053,172

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung.

37. Ist die Hofnachfolge auf Ihrem Betrieb geregelt?

Ja, die Hofnachfolge steht schon fest.	Der Betrieb läuft aus.	Nein, eine Nachfolge steht an, ist aber noch nicht geregelt.	Ich habe den Betrieb gerade übernommen./ Die Frage steht nicht an.	N
87 ¹	6	31	35	159
54,7 % ²	3,7 %	19,5 %	22,0 %	

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Häufigkeiten; ² Gültige Prozente.

38. Welche Funktion übernehmen Sie im Betrieb?

Betriebsleiter/-in oder Geschäftsführer/-in	Hofnachfolger/-in	Leitung Milchproduktion	Sonstige	N
105 ¹	46	1	6	158
66,5 % ²	29,1	0,6 %	3,8 %	

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Häufigkeiten; ² Gültige Prozente.

39. Sind Sie Mitglied in folgenden Gremien? (Mehrfachnennungen möglich)

DLG	DBV	BDM
51 ¹	101	55
31,7 % ²	62,7 %	34,2 %

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Häufigkeiten; ² Gültige Prozente.

40. Engagieren Sie sich aktiv in einem milch- oder landwirtschaftlichen Gremium?

	N	Gültige Prozente
Nein	100	64,1
Ja	56	35,9
Gesamt	156	100
Ja, und zwar:		
Ortslandwirt	4	
Vorstand	3	
BDM	2	
Landvolk	2	
Arbeitskreis Junger Milcherzeuger der Nordmilch	1	
Aufsichtsrat	1	
Ausbildungsprüfer	1	
BDM Kreisrat	1	
BDM Kreisteam	1	
Beirat	1	
Beisitzer im Milchkontrollverein	1	
Ehrenamt	1	
Erzeugerbeirat	1	
Fachbeirat	1	
Geschäftsführender Vorstand DBV	1	
KBV LLH Prüfer/Vorstand	1	
Landesfachausschuss	1	
Landesvereinigung	1	
Landvolk BDM Ortsvorsteher	1	
Landvolk Gemeindeverbandsvorsteher	1	
Landvolk und Milchkontrollverein	1	
Landvolk Vorstand	1	
LBV Sachsen, Mitglied Präsidium; Mitteldt. Genoverband Vorsitzender	1	
LBV Vorstand	1	
LKV, TSK Vorstand	1	
Maschinengenossenschaft	1	
MEG	1	

Meierei Aufsichtsrat	1
Milchausschuss DBV	1
MR BVN Beisitzer	1
Nordmilch Beirat	1
Nordmilch Vertreter	1
Ortsverein Bauernverein	1
Rinderzuchtgemeinschaft Mitglied	1
Rinderzuchtverband Vorsitzender	1
RWG Beirat	1
Vertreterversammlung Nordmilch	1
Vertreter	1
Vorsitzender	1
WEU Aufsichtsrat	1
Zuchtverband VOST Vorsitzender	1
Zuchtviehorganisation Vorstand	1

Quelle: Eigene Erhebung.

41. Sind Sie in einer Erzeugergemeinschaft organisiert?

	N	Gültige Procente
Nein	106	71,6
Ja	42	28,4
Gesamt	148	100

Quelle: Eigene Erhebung.

42. Haben Sie am Milchstreik teilgenommen?

	N	Gültige Procente
Nein	58	39,5
Ja	89	60,5
Gesamt	147	100

Quelle: Eigene Erhebung.

43. Welche Ausbildung haben Sie abgeschlossen (höchster Abschluss)?

Landwirtschaftliche Lehre	Staatlich geprüfter Landwirt (Wirtschaftler)	Fachschule/staatl. geprüfter Agrarbetriebswirt	Weiterführende landwirtschaftliche Ausbildung (Meister)	Landwirtschaftliches Studium	Keine landwirtschaftliche Ausbildung	N
13 ¹	36	29	46	30	5	159
8,2 % ²	22,6 %	18,2 %	28,9 %	18,9 %	3,1 %	

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Häufigkeiten; ² Gültige Procente.

44. Welchen Anteil hat die Milchproduktion an Ihrem Gesamteinkommen? (in %)

0-10	11-20	21-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80	81-90	91-100	N	μ^1	σ^2
1 ³ 0,6% ⁴	5 3,2%	14 9,0%	6 3,9%	23 14,8%	23 14,8%	24 15,5%	36 23,2%	13 8,4%	10 6,5%	155	63,60	20,794

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer 100er Skala; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

45. Wie schätzen Sie Ihren Betrieb auf einer Skala von 0 (= "weniger erfolgreich") bis 100 (= "viel erfolgreicher") im Vergleich zu anderen landwirtschaftlichen Betrieben ein?

0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100	N	μ^1	σ^2
0 ³ 0,0% ⁴	0 0,0%	0 0,0%	0 0,0%	4 2,5%	33 21,0%	15 9,6%	49 31,2%	36 22,9%	17 10,8%	3 1,9%	157	69,11	14,159

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer 100er Skala; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

46. In welchem Jahr sind sie geboren?

(ausgewertet nach Alter in Jahren)

15-20	21-30	31-40	41-50	51-60	61-70	N	μ^1	σ^2
1 ³ 0,6% ⁴	59 37,1%	26 16,4%	37 23,3%	31 19,5%	5 3,1%	159	38,54	13,304

Quelle: Eigene Erhebung; ¹ Mittelwert und ² Standardabweichung auf einer 100er Skala; ³ Häufigkeiten; ⁴ Gültige Prozente.

47. Abschließend geben Sie bitte Ihr Geschlecht an.

	N	Gültige Prozente
Männlich	149	95,5
Weiblich	7	4,5
Gesamt	156	100

Quelle: Eigene Erhebung.

An dieser Stelle haben Sie die Möglichkeit, weitere Anmerkungen zu machen.

Literaturverzeichnis des Anhangs

- BACKHAUS, K., ERICHSON, B., PLINKE, W. und WEIBER, R. (2006): *Multivariate Analysemethoden*, 11. Aufl., Berlin.
- BEREKOVEN, L., ECKERT, W. und ELLENRIEDER, P. (2004): *Marktforschung*, 10. Aufl., Wiesbaden.
- BROSIUS, F. (1998): *SPSS 8.0 : professionelle Statistik unter Windows*, Bonn.
- WOCKEN, C. und SPILLER, A. (2009): *Sind hohe Milchauszahlungspreise wirklich alles? – Ergebnisse einer Studie zum Geschäftsbeziehungsmanagement*, in: THEUVSEN, L. und SCHAPER, C. (Hrsg.): *Milchwirtschaft ohne Quote*, Lohmar/Köln, S. 145-177.
- WOCKEN, C. und SPILLER, A. (2008): *Der Einfluss des Preises auf die Stabilität von Geschäftsbeziehungen in der Agrar- und Ernährungswirtschaft*, in: WOCKEN, C.: *Management von Geschäftsbeziehungen in der Milchwirtschaft*, Dissertation, Göttingen, S. 201-235.



Diskussionspapiere (2000 bis 31. Mai 2006: Institut für Agrarökonomie der Georg-August-Universität, Göttingen)

0001	Brandes, Wilhelm	Über Selbstorganisation in Planspielen: ein Erfahrungsbericht, 2000
0002	Von Cramon-Taubadel, Stephan u. Jochen Meyer	Asymmetric Price Transmission: Factor Artefact?, 2000
0101	Leserer, Michael	Zur Stochastik sequentieller Entscheidungen, 2001
0102	Molua, Ernest	The Economic Impacts of Global Climate Change on African Agriculture, 2001
0103	Birner, Regina et al.	„Ich kaufe, also will ich?": eine interdisziplinäre Analyse der Entscheidung für oder gegen den Kauf besonders tier- u. umweltfreundlich erzeugter Lebensmittel, 2001
0104	Wilkens, Ingrid	Wertschöpfung von Großschutzgebieten: Befragung von Besuchern des Nationalparks Unteres Odertal als Baustein einer Kosten-Nutzen-Analyse, 2001
		<u>2002</u>
0201	Grethe, Harald	Optionen für die Verlagerung von Haushaltsmitteln aus der ersten in die zweite Säule der EU-Agrarpolitik, 2002
0202	Spiller, Achim u. Matthias Schramm	Farm Audit als Element des Midterm-Review : zugleich ein Beitrag zur Ökonomie von Qualitätssicherungssystemen, 2002
		<u>2003</u>
0301	Lüth, Maren et al.	Qualitätssignaling in der Gastronomie, 2003
0302	Jahn, Gabriele, Martina Peupert u. Achim Spiller	Einstellungen deutscher Landwirte zum QS-System: Ergebnisse einer ersten Sondierungsstudie, 2003
0303	Theuvsen, Ludwig	Kooperationen in der Landwirtschaft: Formen, Wirkungen und aktuelle Bedeutung, 2003
0304	Jahn, Gabriele	Zur Glaubwürdigkeit von Zertifizierungssystemen: eine ökonomische Analyse der Kontrollvalidität, 2003
		<u>2004</u>
0401	Meyer, Jochen u. S. von Cramon-Taubadel	Asymmetric Price Transmission: a Survey, 2004
0402	Barkmann, Jan u. Rainer Marggraf	The Long-Term Protection of Biological Diversity: Lessons from Market Ethics, 2004
0403	Bahrs, Enno	VAT as an Impediment to Implementing Efficient Agricultural Marketing Structures in Transition Countries, 2004
0404	Spiller, Achim, Torsten Staack u. Anke Zühlsdorf	Absatzwege für landwirtschaftliche Spezialitäten: Potenziale des Mehrkanalvertriebs, 2004

0405	Spiller, Achim u. Torsten Staack	Brand Orientation in der deutschen Ernährungswirtschaft: Ergebnisse einer explorativen Online-Befragung, 2004
0406	Gerlach, Sabine u. Berit Köhler	Supplier Relationship Management im Agribusiness: ein Konzept zur Messung der Geschäftsbeziehungsqualität, 2004
0407	Inderhees, Philipp et al.	Determinanten der Kundenzufriedenheit im Fleischerfachhandel
0408	Lüth, Maren et al.	Köche als Kunden: Direktvermarktung landwirtschaftlicher Spezialitäten an die Gastronomie, 2004
		<u>2005</u>
0501	Spiller, Achim, Julia Engelken u. Sabine Gerlach	Zur Zukunft des Bio-Fachhandels: eine Befragung von Bio-Intensivkäufern, 2005
0502	Groth, Markus	Verpackungsabgaben und Verpackungslizenzen als Alternative für ökologisch nachteilige Einweggetränkeverpackungen?: eine umweltökonomische Diskussion, 2005
0503	Freese, Jan u. Henning Steinmann	Ergebnisse des Projektes 'Randstreifen als Strukturelemente in der intensiv genutzten Agrarlandschaft Wolfenbüttels', Nichtteilnehmerbefragung NAU 2003, 2005
0504	Jahn, Gabriele, Matthias Schramm u. Achim Spiller	Institutional Change in Quality Assurance: the Case of Organic Farming in Germany, 2005
0505	Gerlach, Sabine, Raphael Kennerknecht u. Achim Spiller	Die Zukunft des Großhandels in der Bio-Wertschöpfungskette, 2005
		<u>2006</u>
0601	Heß, Sebastian, Holger Bergmann u. Lüder Sudmann	Die Förderung alternativer Energien: eine kritische Bestandsaufnahme, 2006
0602	Gerlach, Sabine u. Achim Spiller	Anwohnerkonflikte bei landwirtschaftlichen Stallbauten: Hintergründe und Einflussfaktoren; Ergebnisse einer empirischen Analyse, 2006
0603	Glenk, Klaus	Design and Application of Choice Experiment Surveys in So-Called Developing Countries: Issues and Challenges, 2006
0604	Bolten, Jan, Raphael Kennerknecht u. Achim Spiller	Erfolgsfaktoren im Naturkostfachhandel: Ergebnisse einer empirischen Analyse, 2006 (entfällt)
0605	Hasan, Youssa	Einkaufsverhalten und Kundengruppen bei Direktvermarktern in Deutschland: Ergebnisse einer empirischen Analyse, 2006
0606	Lülf, Frederike u. Achim Spiller	Kunden(un-)zufriedenheit in der Schulverpflegung: Ergebnisse einer vergleichenden Schulbefragung, 2006
0607	Schulze, Holger, Friederike Albersmeier u. Achim Spiller	Risikoorientierte Prüfung in Zertifizierungssystemen der Land- und Ernährungswirtschaft, 2006
		<u>2007</u>
0701	Buchs, Ann Kathrin u. Jörg Jasper	For whose Benefit? Benefit-Sharing within Contractual ABC-Agreements from an Economic Perspective: the Example of Pharmaceutical Bioprospection, 2007
0702	Böhm, Justus et al.	Preis-Qualitäts-Relationen im Lebensmittelmarkt: eine Analyse auf Basis der Testergebnisse Stiftung Warentest, 2007

0703	Hurlin, Jörg u. Holger Schulze	Möglichkeiten und Grenzen der Qualitäts-sicherung in der Wildfleischvermarktung, 2007
	Ab Heft 4, 2007:	Diskussionspapiere(Discussion Papers), Department für Agrarökonomie und RURale Entwicklung der Georg-August-Universität, Göttingen (ISSN 1865-2697)
0704	Stockebrand, Nina u. Achim Spiller	Agrarstudium in Göttingen: Fakultätsimage und Studienwahlentscheidungen; Erstsemesterbefragung im WS 2006/2007
0705	Bahrs, Enno, Jobst-Henrik Held u. Jochen Thiering	Auswirkungen der Bioenergieproduktion auf die Agrarpolitik sowie auf Anreizstrukturen in der Landwirtschaft: eine partielle Analyse bedeutender Fragestellungen anhand der Beispielregion Niedersachsen
0706	Yan, Jiong, Jan Barkmann u. Rainer Marggraf	Chinese tourist preferences for nature based destinations – a choice experiment analysis
		<u>2008</u>
0801	Joswig, Anette u. Anke Zühlsdorf	Marketing für Reformhäuser: Senioren als Zielgruppe
0802	Schulze, Holger u. Achim Spiller	Qualitätssicherungssysteme in der europäischen Agri-Food Chain: Ein Rückblick auf das letzte Jahrzehnt
0803	Gille, Claudia u. Achim Spiller	Kundenzufriedenheit in der Pensionspferdehaltung: eine empirische Studie
0804	Voss, Julian u. Achim Spiller	Die Wahl des richtigen Vertriebswegs in den Vorleistungsindustrien der Landwirtschaft – Konzeptionelle Überlegungen und empirische Ergebnisse
0805	Gille, Claudia u. Achim Spiller	Agrarstudium in Göttingen. Erstsemester- und Studienverlaufsbefragung im WS 2007/08
0806	Schulze, Birgit, Christian Wocken u. Achim Spiller	(Dis)loyalty in the German dairy industry. A supplier relationship management view Empirical evidence and management implications
0807	Brümmer, Bernhard, Ulrich Köster u. Jens- Peter Loy	Tendenzen auf dem Weltgetreidemarkt: Anhaltender Boom oder kurzfristige Spekulationsblase?
0808	Schlecht, Stehanie, Friederike Albersmeier u. Achim Spiller	Konflikte bei landwirtschaftlichen Stallbauprojekten: Eine empirische Untersuchung zum Bedrohungspotential kritischer Stakeholder
0809	Lülfs-Baden, Friederike u. Achim Spiller	Steuerungsmechanismen im deutschen Schulverpflegungsmarkt: eine institutionenökonomische Analyse
0810	Deimel, Mark, Ludwig Theuvsen u. Christof Ebbeskotte	Von der Wertschöpfungskette zum Netzwerk: Methodische Ansätze zur Analyse des Verbundsystems der Veredelungswirtschaft Nordwestdeutschlands
0811	Albersmeier, Friederike u. Achim Spiller	Supply Chain Reputation in der Fleischwirtschaft

		<u>2009</u>
0901	Bahlmann, Jan, Achim Spiller u. Cord-Herwig Plumeyer	Status quo und Akzeptanz von Internet-basierten Informationssystemen: Ergebnisse einer empirischen Analyse in der deutschen Veredelungswirtschaft
0902	Gille, Claudia u. Achim Spiller	Agrarstudium in Göttingen. Eine vergleichende Untersuchung der Erstsemester der Jahre 2006-2009
0903	Gawron, Jana-Christina u. Ludwig Theuvsen	„Zertifizierungssysteme des Agribusiness im interkulturellen Kontext – Forschungsstand und Darstellung der kulturellen Unterschiede“
0904	Raupach, Katharina u. Rainer Marggraf	Verbraucherschutz vor dem Schimmelpilzgift Deoxynivalenol in Getreideprodukten Aktuelle Situation und Verbesserungsmöglichkeiten
0905	Busch, Anika u. Rainer Marggraf	Analyse der deutschen globalen Waldpolitik im Kontext der Klimarahmenkonvention und des Übereinkommens über die Biologische Vielfalt
0906	Zschache, Ulrike, Stephan v. Cramon-Taubadel und Ludwig Theuvsen	Die öffentliche Auseinandersetzung über Bioenergie in den Massenmedien Diskursanalytische Grundlagen und erste Ergebnisse
0907	Onumah, Edward E., Gabriele Hoerstgen-Schwark and Bernhard Brümmer	Productivity of hired and family labour and determinants of technical inefficiency in Ghana's fish farms
0908	Onumah, Edward E., Stephan Wessels, Nina Wildenhayn, Gabriele Hoerstgen-Schwark and Bernhard Brümmer	Effects of stocking density and photoperiod manipulation in relation to estradiol profile to enhance spawning activity in female Nile tilapia
0909	Steffen, Nina, Stephanie Schlecht u. Achim Spiller	Ausgestaltung von Milchlieferverträgen nach der Quote



**Diskussionspapiere (2000 bis 31. Mai 2006: Institut für Rurale
Entwicklung der Georg-August-Universität, Göttingen)**

Ed. Winfried Manig (ISSN 1433-2868)

32	Dirks, Jörg J.	Einflüsse auf die Beschäftigung in nahrungsmittelverarbeitenden ländlichen Kleinindustrien in West-Java/Indonesien, 2000
33	Keil, Alwin	Adoption of Leguminous Tree Fallows in Zambia, 2001
34	Schott, Johanna	Women's Savings and Credit Co-operatives in Madagascar, 2001
35	Seeberg-Elberfeldt, Christina	Production Systems and Livelihood Strategies in Southern Bolivia, 2002
36	Molua, Ernest L.	Rural Development and Agricultural Progress: Challenges, Strategies and the Cameroonian Experience, 2002
37	Demeke, Abera Birhanu	Factors Influencing the Adoption of Soil Conservation Practices in Northwestern Ethiopia, 2003
38	Zeller, Manfred u. Julia Johannsen	Entwicklungshemmnisse im afrikanischen Agrarsektor: Erklärungsansätze und empirische Ergebnisse, 2004
39	Yustika, Ahmad Erani	Institutional Arrangements of Sugar Cane Farmers in East Java – Indonesia: Preliminary Results, 2004
40	Manig, Winfried	Lehre und Forschung in der Sozialökonomie der Ruralen Entwicklung, 2004
41	Hebel, Jutta	Transformation des chinesischen Arbeitsmarktes: gesellschaftliche Herausforderungen des Beschäftigungswandels, 2004
42	Khan, Mohammad Asif	Patterns of Rural Non-Farm Activities and Household Access to Informal Economy in Northwest Pakistan, 2005
43	Yustika, Ahmad Erani	Transaction Costs and Corporate Governance of Sugar Mills in East Java, Indonesia, 2005
44	Feulefack, Joseph Florent, Manfred Zeller u. Stefan Schwarze	Accuracy Analysis of Participatory Wealth Ranking (PWR) in Socio-economic Poverty Comparisons, 2006