

© **Schwerpunkt »Preis Werte Lebensmittel«**

## **Schweinepreise zwischen Kostenführerschaft und Qualitätsausrichtung**

Bietet das Tierwohl-Schwein eine Chance für neue Preissysteme?

von Hugo Gödde

*Angesichts der Preiskrise am Schweinemarkt reicht der Verweis auf den sog. Schweinezyklus, dem mehr oder weniger regelmäßigen Auf und Ab des Preises, nicht mehr aus. Vor diesem Hintergrund benennt der folgende Beitrag die auf den Preis wirkenden Einflussfaktoren und analysiert das bestehende System des Zustandekommens der Erzeugerpreise. Er benennt die unterschiedlichen Interessen am Markt, der nur in der Theorie eine Idylle von gleichberechtigten Teilnehmern ist, betont die Notwendigkeit der Bündelung und Geschlossenheit auf Erzeugerseite und hebt die besondere Leistung des Biofleischmarktes und des NEULAND-Qualitätsfleischprogramms bei der Vermarktung und der Preisgestaltung hervor. Da die aus dem Umbau in der Tierhaltung resultierenden Mehraufwendungen wie beispielsweise für mehr Tierwohl auf Erzeugerebene allein weder durch staatliche Subventionen noch durch den Markt mit höheren Verbraucherpreisen ausgeglichen werden, sind hybride Maßnahmen aus Investitionsförderung und/oder durch marktbasierende Tierwohlprämien oder Verbrauchsteuern seitens der Politik erforderlich. Abschließend unterstreicht der Autor, dass Bäuerinnen und Bauern gemeinsam dafür streiten müssen, dass durch die Transformation neue Markt- und Machtverhältnisse entstehen, die ihnen bessere Bedingungen eröffnen. Denn Tierwohl allein garantiert nicht automatisch mehr »Bauernwohl«.*

Der Schweinemarkt ist seit über 100 Jahren gekennzeichnet durch den Schweinezyklus und das Ringen um einen kostenorientierten bzw. wettbewerbsfähigen Marktpreis. Der Schweinepreisyklus bildet eine periodische Schwankung der Angebotsmenge und des Marktpreises ab und hat als feststehender Begriff in die Grundlagen der Wirtschaftswissenschaften Einzug gehalten.<sup>1</sup> Durch verschiedene Einflussfaktoren (Staatssubventionen, internationale Märkte) haben sich die periodischen Zeiträume, die ursprünglich mit drei bis vier Jahren zwischen einem Hoch und einem Tiefpreis wissenschaftlich beschrieben wurden, deutlich relativiert. Trotzdem ist diese Begründung bei vielen Landwirten tief im Gedächtnis verankert. »Damit leben wir schon immer,« heißt es in Agrarkreisen, wenn der Preis mal wieder im Keller ist. In der aktuellen Preiskrise bildet das Auf und Ab aber mehr ab als nur Normalität. »Schwankende Preise kennen wir. Damit können wir umgehen. Aber so schlimm und an einen so langen Zeitraum kann ich mich nicht erinnern. Und wir sehen kein

Ende,« bewerten Schweinehalter die Situation im Herbst 2021.

Die Sprunghaftigkeit, heute Volatilität genannt, hat sich in den letzten Jahren erhöht, weil durch die Internationalisierung der Märkte neue Einflussfaktoren eine Rolle spielen. Die Globalisierung, beeinflusst und ausgelöst durch die Digitalisierung, neue Transportmöglichkeiten der Containerschifffahrt,<sup>2</sup> neue Käuferschichten in Schwellenländern und eine auf Export ausgerichtete Strategie in Deutschland und anderen Industriestaaten, erweiterte auch den Schweinefleischabsatz in ferne Länder, die vorher keine Rolle spielten. Betrag der Export deutschen Schweinefleisches im Jahre 2000 noch 584.000 Tonnen (davon 80 Prozent in die EU), verfünffachte sich der Wert bis 2019 auf 2,904 Millionen Tonnen, davon bereits 1,015 Millionen Tonnen in Drittländer.<sup>3</sup> China hat sich 2019 mit Abstand zum größten Abnehmer mit 580.000 Tonnen entwickelt – aber seit Ende 2019 geht's bergab: Da sich das gesamte System von Produktion bis zur Vermarktung auf den Export

eingestellt hatte, schlitterte man sehenden Auges in eine schwere Krise.

### Preise – fair, angemessen, marktgerecht?

Grundsätzlich ist zu unterscheiden, ob man die Preissetzung aus der Sicht der Produktion oder des Absatzes auf dem Markt betrachtet. Der Erzeuger muss sich an den Kosten orientieren, die sich für die Produktion berechnen. In einem solchen, kostenorientierten Preis sind alle Auslagen enthalten, von den vorgelagerten Produktionskosten (z. B. Sau oder Ferkel) über das Futter, den Gebäuden, den Tierärztkosten, dem Fremdkapital bis zum Lohn bzw. Gewinn.

Der Abnehmer geht von Angebot und Nachfrage auf dem Markt aus und von seinen Gewinnerwartungen. Dabei zirkuliert der Marktpreis um einen imaginären Punkt, dem sog. Gleichgewichtspreis, wenn Angebot und Nachfrage ausgeglichen sind. Bei Überproduktion kann er nur »unter Wert« verkaufen, bis das Gleichgewicht wieder eingetreten ist. Aber natürlich kann im Vorfeld einer Überproduktionskrise gegengesteuert werden, damit es gar nicht erst so weit kommt – wenn man will. Aber es gibt das Interesse der abnehmenden Hand an permanenter leichter Überproduktion, um einerseits die Marktmacht des Produzenten klein zu halten und andererseits mit niedrigen Preisen auf den Markt zu drängen.

In die Preisdebatte werden oft moralisch-ethische Komponenten eingebracht. Man fordert einen »gerechten« oder einen »fairen« Preis. Für die politische Diskussion ist eine solche Argumentation völlig berechtigt, appelliert man damit auch an die vielfältigen Vorstellungen der Menschen, z. B. an das Gerechtigkeitsempfinden oder an das gute Gewissen und nicht nur an den *homo oeconomicus*. Damit werden subjektive Merkmale und gesellschaftliche Bedürfnisse berücksichtigt, die die Standardisierung der Märkte aufbrechen, neue Differenzierungen ermöglichen und die Vergleichbarkeit neu definieren.

Da der Markt nur in der Theorie eine Idylle von gleichberechtigten Teilnehmern ist, tatsächlich aber wirtschaftliche Machtverhältnisse ausdrückt, sind immer auch diese ungleichen Voraussetzungen zu berücksichtigen. Auf dem regionalen Markt kann sich der Metzger mit dem Bauern auf Augenhöhe treffen, aber den Gesamtmarkt bestimmen die Schlachtkonzerne und die Großabnehmer, wenn sich die vereinzelter Erzeuger nicht eine Gegenmacht aufbauen.

Häufig wird der Preis mit allen möglichen Gesichtspunkten belastet. Er soll das Einkommen sichern, Wertschätzung ausdrücken, Perspektiven absichern, unterschiedliche Strukturen korrigieren bzw. festigen oder einen sozialen Status abbilden. In

der Agrargeschichte, auch der alternativen Bauernbewegung, hat diese Überladung des Preises immer wieder zu kontroversen Auseinandersetzungen geführt, z. B. beim gestaffelten Preis der französischen Agraropposition Paysan-Travailleurs<sup>4</sup> und der jungen Arbeitsgemeinschaft bäuerliche Landwirtschaft (AbL)<sup>5</sup> in den 1980er-Jahren.

Es bleibt das Bestreben, die Arbeit der Bäuerinnen und Bauern »fair« zu bezahlen, Mengen durch regulierende Maßnahmen in Einklang zu bringen und dabei die soziale Situation der Betriebe zu berücksichtigen. Diese Maxime spielen auch in den heutigen Auseinandersetzungen um »faire« Preise eine wichtige Rolle.

### Wer macht den deutschen Schweinepreis?

Die Ermittlung der agrarischen Preise ist in Deutschland von Produkt zu Produkt unterschiedlich. Anders als am Milchmarkt bestimmen die Erzeuger bei Rindern, Schweinen und Ferkeln über einen Zusammenschluss die Preise am Markt mit. Seit 1998 empfiehlt die Vereinigung der Erzeugergemeinschaft für Vieh und Fleisch (VEZG) wöchentlich Preise für Schlachttiere. Grundlage ist das Marktstrukturgesetz, das ohne Einwände des Kartellrechts erlaubt, dass sich landwirtschaftliche Gemeinschaften preislich absprechen. Dahinter steht die Überlegung, dass Erzeugergemeinschaften ein Gegengewicht zur Marktmacht der Nachfrageseite bilden können. Damit gibt die Erzeugerseite den aktuellen Preis vor. Die Vereinigung ist umso stärker und ihr Einfluss umso höher, je mehr Produzenten mitmachen. Laut VEZG-Vorsitzenden Matthias Frieß vermarkten die Mitgliedserzeugergemeinschaften etwa 13 Millionen Schlachtschweine und 7,5 Millionen Ferkel pro Jahr. »Hinzu kommen über 42.000 Schlachtsauen und fast 170.000 Schlachtrinder. Bei Schweinen liegt unser Marktanteil zwischen 25 und 27 Prozent. Bei frei gehandelten Ferkeln kommen wir auf etwa zehn bis 15 Prozent. Im Rinderbereich sind unsere Anteile geringer: Bei Bullen kommen wir auf sechs bis zehn Prozent und bei Schlachtkühen auf fünf bis sieben Prozent.«<sup>6</sup>

Dieser Notierungspreis wird bei Schweinen und bei Ferkeln im Voraus für die nächsten sieben Tage veröffentlicht und ist zum festen Orientierungspunkt des Schweinemarkts geworden. Er wird ausschließlich von den zurzeit 38 [Stand Oktober 2021] Erzeugergemeinschaften festgesetzt, beruht aber auf einer breiten Markteinschätzung einschließlich der Exportaktivitäten. Die mittleren Schlachthöfe richten sich weitgehend an der Notierung aus. Die großen Schlachtkonzerne reagieren, wenn sie die Marktbeurteilung nicht teilen, mit sog. Hauspreisen, d. h. nied-

rigeren Preisen, die nur das einzelne Schlachtunternehmen zahlt. In der Regel geht einer der Fleischriesen Tönnies, Westfleisch, Vion, Danish-Crown voran und die anderen hängen sich dran. Dies ist in den letzten Jahren etwa vier bis sechsmal pro Jahr geschehen und immer mit großer Aufregung in der landwirtschaftlichen Öffentlichkeit begleitet worden. Die Hauspreismacher werden oft als Buhmann hingestellt. Die mittelgroßen Schlachthöfe halten sich mit Hauspreisen eher zurück (schließlich kann der Viehhändler auch zum nächsten Schlachter fahren).

Insgesamt, so Frieß, hat sich die Preisfindung bewährt und zum Leitpreis für Europa entwickelt. Aber er weiß auch, dass die Treffsicherheit die größte Herausforderung ist, woran sie sowohl von der »grünen« Erzeugerseite als auch der »roten« Fleischseite gemessen werden. Aber »wir müssen immer versuchen, an die Schmerzgrenze zu gehen. Wie häufig es dann zu Hauspreisen kommt, hängt immer auch von der Marktlage ab.«<sup>7</sup>

Die hohe Akzeptanz der Preisempfehlung ist sicherlich ein Pfund in den Händen der Schweinehalter. Die selbstständige Festlegung der Notierung durch die Erzeugerseite ist europaweit ungewöhnlich.<sup>8</sup> Sie wird aber durch die Konzentration der Schlachtunternehmen und durch den hohen Selbstversorgungsgrad bei Schweinen von 125 Prozent unterlaufen, da sich bei Überschüssen die Marktposition der Produzenten deutlich verschlechtert. Gerade deshalb ist die Notwendigkeit der Bündelung und der Geschlossenheit entscheidend. »Die fehlende Solidarität unter den Berufskollegen ist der Nasenring, an dem man uns immer wieder vorführt«, so Frieß.<sup>9</sup>

Der Abbau der Überschüsse wird aber von der VEZG kaum thematisiert. Inwieweit die zunehmende Differenzierung durch die Haltungsformen des Lebensmitteleinzelhandels (LEH), staatlichen Tierwohlkennzeichnungen (auf der Basis der Borchert-Kommission), freiwillige Systeme wie Strohhaltung, gentechnikfreie Fütterung neue Aufgaben für die VEZG-Notierung bringen wird, hängt von der Flexibilität des Systems ab, wenn die Zahl der Standard-Schlachttiere sinkt. Die VEZG hält bisher an ihrem System fest, will mit der Notierung die Preisbasis bilden, auf die dann die zusätzlichen Tierwohleinstellungen aufgesetzt werden. Damit sind aber viele Schweinehalter nicht zufrieden, zumal die Aufschläge bisher nicht wirklich quantifiziert sind. Außerdem wird von den Tierwohlpionieren der Handelsstufen 3 und 4 kritisiert, dass sie mit den Preisen von Standardschweinen vermengt werden, deren Preisbasis ursächlich vom Weltmarktpreis abhängt. Aber warum sollen südostasiatische Markteinflüsse oder Verwerfungen die Basis der heimischen Auslaufschweine für den heimischen Markt definieren?<sup>10</sup>

## Das Beispiel Biomarkt

Die große Leistung des biologischen Landbaus ist die Durchsetzung eines zweiten relevanten Marktes neben dem übermächtigen konventionellen Standardmarkt. Noch vor wenigen Jahren waren der Biomarkt und besonders der Biofleischmarkt eine absolute Nische für Erzeuger und Verbraucher, der von den »Großen« in Industrie und Handel nicht ernst genommen wurde. Man ließ sie gewähren. So konnten sich neue Konzepte entfalten und Vorschläge ausprobiert werden, die von den Vorstellungen des Einheitsmarkts abwichen. Wichtige Grundsätze bildeten sich heraus:

- Der Biomarkt ist ein selbstständiger Markt, die Preise haben mit dem konventionellen Standardmarkt nichts zu tun.
- Da die Bäuerinnen und Bauern die »Erfinder« und Entwickler des Bioanbaus waren (und nicht die Industrie, der Handel, die Politik oder die Wissenschaft und Beratung), konnten/mussten sie lange Zeit auch im Rahmen ihrer Möglichkeiten die Bedingungen setzen. So lernte man, seine eigenen Preise zu machen und schrieb die Rechnungen wieder selbst.
- Die Mengen mussten angepasst bleiben. Überschüsse zu erzeugen war teuer und unsinnig, sie durften gar nicht erst entstehen. Alle Beratungsempfehlungen lauteten, sich erst die Vermarktung zu sichern und danach umzustellen.
- Mit zunehmendem Kaufinteresse einer breiteren Kundschaft entstanden Erzeugergemeinschaften, die größere Mengen abnahmen und die Produktion absicherten.

Eigene Preisbildung, Mengenbegrenzungsmaßnahmen und Aufbau starker Erzeugungs-/Vermarktungsgemeinschaften begleiteten das organische Wachstum des Marktes und förderten es.

### *Bioschweinefleisch ein Nachfragemarkt*

Bis auf wenige Monate war der Bioschweinefleischmarkt in den letzten 20 Jahren gekennzeichnet durch eine höhere Nachfrage als Angebot. Dazu trugen vor allem die strengen Richtlinien mit dem hohen Platzangebot, den Biofutterkosten und die besonders in der Ferkelerzeugung anspruchsvollen Auflagen der freien Abferkelung, Auslauf für Sauen, Kupierverbot und so weiter bei. Ferkel sind bis heute der Engpass in der Erzeugung. Die hohen Tierschutz- und Umweltschutzanforderungen führen zu einer Verteuerung der Erzeugung, die am Markt erwirtschaftet werden muss, und beinhalten ein Risiko für die Umstellung, wenn der Absatz nicht vertraglich (schriftlich oder mündlich) abgesichert ist. Aber sie ermöglichen auch, dass

**Tab. 1: Erzeugerpreise für Bioschweine**

Zeitraum	Handelspreis (ca.)
2002 bis 2006	2,35 €/kg
2007 bis 2010	2,90 €/kg
2011 bis 2015	3,00 bis 3,35 €/kg
2016 bis 2019	3,70 bis 3,80 €/kg
2019 bis Mitte 2021	3,80 €/kg
ab Juli 2021	4,00 €/kg

**Tab. 2: Erzeugerpreise für Bioferkel\***

Zeitraum	Handelspreis (ca.)
2007 bis 2010	90 bis 100 €/kg
2011 bis 2015	100 bis 115 €/kg
2016 bis 2019	130 bis 140 €/kg
2019 bis Mitte 2021	140 €/kg
ab Juli 2021	150 €/kg

\* Für 25-Kilogramm-Ferkel

der Preis trotz/wegen der Marktausweitung erhöht werden konnte und nicht durch den Markteintritt des LEH gedrückt wurde, wie die Entwicklung der Erzeugerpreise für Bioschweine und -ferkel der letzten bald 20 Jahre zeigt (Tab. 1 und 2).

Die Ferkelknappheit trug erheblich zur Bildung des Nachfragemarkts bei. Begrenzte Produktion, Absatzwachstum, keine Abhängigkeit von Importen/Exporten und angepasste Erzeugungs- und Vermarktungsstrukturen ermöglichen einen angemessenen (fairen?) Preis, der auch von der aktuellen Schweinemisere auf dem konventionellen Markt unbeeinflusst ist. Selbst Ferkelimporte aus Holland und Dänemark, die wegen der Unterversorgung auftreten, spielen keine entscheidende Rolle, zumal selbst der Einzelhandel angekündigt hat, Bioschweine mit einer 5D-Kennzeichnung (Geburt, Aufzucht, Mast, Schlachtung, Zerlegung/Verarbeitung in Deutschland) zu favorisieren.<sup>11</sup>

### NEULAND und andere Premiumprogramme

NEULAND – das Qualitätsfleischprogramm aus tiergerechter, umweltschonender und bäuerlicher Tierhaltung galt mehrere Jahrzehnte als das wichtigste Programm für Premiumtierhaltung. »Seit mindestens 30 Jahren (Gründung von NEULAND 1988) wird in Deutschland über die Einführung einer Tierschutzkennzeichnung diskutiert, lange Jahre ohne jeden erkennbaren Fortschritt.«<sup>12</sup> Aber NEULANDS Pionierleistung bezieht sich nicht nur auf die alternative Haltungsform, sondern auch auf die Vermarktung und Preisgestaltung. Da aus der Fleischbranche sich viele

Jahre niemand für Premiumfleisch interessierte, blieb den NEULAND-Bäuerinnen und -Bauern nichts anderes übrig, als sich selbst um die Vermarktung zu kümmern – nach dem Grundsatz aus den Anfangsjahren der AbL: Widerstand und Selbsthilfe.

Damit war man selbst für die Preisfindung verantwortlich. Auch hier bildete die Vorwärtskalkulation die Grundlage. Man berechnete die durchschnittlichen Erzeugungskosten und legte den Preis fest. Fleischer, Großküchen und andere, die NEULAND-Fleisch kaufen wollten, mussten also den Preis zahlen oder das Geschäft kam nicht zustande. Der Preis war als Festpreis oft für mehrere Jahre definiert, bis sich durch veränderte Kostenberechnungen (Futterkosten) eine neue Situation ergab. In den 1990er-Jahren lag der Mastpreis bei knapp vier Deutsche Mark pro Kilogramm und stieg seitdem auf etwa 2,20 Euro. Mit diesem Festpreis können die Bauern kalkulieren, leichte Absatzschwankungen wurden innerhalb der Erzeugergemeinschaften aufgefangen. Da die Erzeugergemeinschaften die Aufnahme neuer Betriebe steuern konnten, hielten sich die Wirkungen von Nachfragebooms (Skandale wie die BSE-Krise) oder Absatzkrisen im Rahmen. Außerdem begrenzten die für NEULAND-Höfe zum Schutz der bäuerlichen Betriebe geltenden Bestandsobergrenzen für Sauen und Mast potenzielle Mengenüberschüsse. Da die Aufwendungen vergleichsweise hoch waren und nicht durch staatliche Zahlungen (außer bei einem Ringelschwanzprojekt in Niedersachsen) ausgeglichen wurden, war der Markterfolg eher unbedeutend. Aber auch beim Liefervertrag mit Aldi im Rahmen des Programms »fair und gut« konnte ein fairer Festpreis für fünf Jahre vereinbart werden.

Nach ähnlichem (Preis)-Vorbild wirtschaftet auch die Erzeugerorganisation Süd in Baden-Württemberg, die nach den Premiumkriterien des Deutschen Tierschutzbundes »Für mehr Tierschutz« die Marke »Hofglück« von Edeka-Südwest beliefert. Klare strenge Richtlinien, ein fester Preis, langfristige (zehn Jahre!) Abnahmeverträge und eine wachsende Nachfrage ermöglichen Mengenabsprachen, die den Erzeugern für ihre Umstellung eine klare Perspektive bieten und der nachfolgenden Generation eine Chance eröffnen.

### Der Umbau der Tierhaltung und die Preisgestaltung

Dass die Tierhaltung und die Fleischverarbeitung in Deutschland vor einem Transformationsprozess stehen, ist nach der gesellschaftlichen Kritik der letzten Jahre und den Verwerfungen durch die Corona-Pandemie und der Afrikanischen Schweinepest inzwischen auch in der Landwirtschaft und Fleischbranche bis zum Handel unbestritten. Es bedarf auch keines

aufwendigen Nachweises mehr, dass die Tierhaltungsformen und ihre Kennzeichnung wesentliche Merkmale beim Umbau spielen werden. Wer hätte noch vor ein paar Jahren gedacht, dass Tierhaltung und Tierschutz zum kennzeichnenden und wertsetzenden Kriterium des gesamten Marktes werden würde? Das Zeitalter des Standardschweines neigt sich dem Ende. Und das Ziel der weltweiten Kostenführerschaft wird selbst von einigen Verbandsvertretern selbstkritisch hinterfragt. »Wir sind nicht diejenigen, die Preisführer sein werden. Wir müssen andere Ziele nach vorn stellen. Das fällt mir persönlich zuzugeben auch etwas schwer. In meiner aktiven Zeit dachte ich, wir seien Weltmeister in der Produktion, und wenn die Vermarktungsstrukturen stimmen, seien wir unschlagbar. Das sehe ich heute etwas anders. Wir müssen andere Ziele so lange diskutieren, bis sie ausgereift sind, und dann auch durchziehen,« so der langjährige Präsident des Westfälisch-Lippischen Landwirtschaftsverbands und Vizepräsident des Deutschen Bauernverbands, Franz Josef Möllers, jüngst in einem Interview.<sup>13</sup>

Das beinhaltet, dass natürlich sinnvolle Exporte von Teilstücken, die in Deutschland kaum vermarktet werden (wie Köpfe, Ohren oder fette Bäuche), möglich sein müssen, ohne aber preisbestimmend zu werden. Das gilt auch für sinnvolle Importe, wenn hauptseitig die 5D-Regel eingehalten wird bzw. die Importe nach den gleichen Qualitätsregeln bewertet und kontrolliert werden (EU-Lösung).

Alle Diskussionen drehen sich um die Frage, wie viele Stufen der Haltungsformen es geben wird (vier wie im LEH-Modell oder drei wie in der Staatskenn-

zeichnung) und welche Anforderungen zugrunde gelegt werden. Entscheidend für Erzeuger wie für Verbraucher wird die Frage, wie und wer die unterschiedlichen Auflagen bezahlen wird. Dafür hat die Borchert-Kommission Vorschläge formuliert und in Machbarkeitsgutachten überprüfen lassen. Relative Einigkeit besteht, dass die Mehraufwendungen auf Erzeugerebene allein weder durch staatliche Subventionen noch durch den Markt mit höheren Verbraucherpreisen ausgeglichen werden. Es sind also hybride Maßnahmen nötig – durch Investitionsförderung und/oder durch marktbasierende Tierwohlprämien oder Verbrauchssteuern.

Für die Schweinehalter haben die Beschlüsse große Bedeutung, damit nicht nach der Transformation das gleiche System auf höherer Tierwohlstufe herauskommt, in dem sie wieder als letztes Glied der Wertschöpfungskette und der Marktmachtstrukturen den »Rest« erhalten. Dabei ist es wichtig, dass die neuen bäuerlichen Premiumfleischerzeuger, die bereits heute auf Außenklima-, Offenfront- oder Auslaufhaltung umstellen und sich mangels Erzeugerzusammenschlüssen einzeln auf den Vermarktungsweg mit dem Einzelhandel machen und individuelle Preisabsprachen treffen, sich an den realen Kosten orientieren. Manche LEH wie Kaufland (»Wertschätze«) oder einzelne Supermarktreionen von Rewe und Edeka versuchen die Erzeuger in ihren Haltungsprogrammen 3 oder 4 mit geringen Preisaufschlägen abzufinden und/oder sie mit kurzfristigen Direktverträgen zu locken. Andere LEH schalten ihre üblichen industriellen Fleischlieferanten ein und diktieren denen in alter Manier haltungsmäßige Vorgaben und Preise. Das ist gerade in der aktuellen Übergangszeit zwischen den relativ geringen Tierwohlaufgaben des Handels (z. B. keinerlei Anforderungen an die Ferkel) und den (voraussichtlich) kommenden strengeren Konditionen der staatlichen Kennzeichnung zu beachten, um nicht die preislichen Chancen des Umbaus in eine Qualitätsführerschaft zu verspielen.

Für eine »alternative«, bäuerliche Interessenvertretung geht es bei dem Umbau der Tierhaltung nicht nur um mehr Tierwohl. Tierwohl garantiert nicht automatisch mehr »Bauernwohl«. Bäuerinnen und Bauern müssen gemeinsam dafür streiten, dass durch die Transformation neue Markt- und Machtverhältnisse entstehen, die ihnen bessere Bedingungen eröffnen.<sup>14</sup>

## Folgerungen & Forderungen

- Der Preis muss sich an durchschnittlichen Kosten orientieren. Ein Mehrkosten-Ausgleichsmodell nach dem Notierungssystem VEZG manifestiert nur einen für die Erzeuger unbefriedigenden Basispreis.
- Mengen und Preise in den einzelnen Stufen müssen (auch) von den (Erzeuger-)Organisationen gesteuert werden und nicht der Fleischindustrie überlassen bleiben, die mit Überschüssen ihre Machtposition verbessert.
- Preise und Mengen müssen längerfristig verbindlich vereinbart werden – was eine gewisse Marktflexibilität (Mindestpreise, Futterkomponente?) nicht ausschließt.
- Die Schweinebestände müssen marktangepasst sein, d. h. aktuell reduziert werden. Neubauten und Umbauten dürfen keine Ausweitung der Schweinebestände ermöglichen. Denn Überschüsse sind der Tod jedes fairen Preises.

## Das Thema im Kritischen Agrarbericht

- ▶ Ottmar Ilchmann: »Schluss mit lustig – uns geht die Luft aus« – Über Milchpreise, Sektorstrategien und die Notwendigkeit besserer Rahmenbedingungen. In: Der kritische Agrarbericht 2021, S. 169–173.
- ▶ In Verhandlung gehen. Gespräch mit Nicolas Barthelmé und Sven Lorenz über die neue Initiative »Du bist hier der Chef!

Die Verbrauchermarke«- In: Der kritische Agrarbericht 2021, S. 173–177.

- ▶ Ulrich Jasper, Hugo Gödde und Günther Völker: Umbau der Nutztierhaltung. Hintergründe und notwendige Schritte für Agrarpolitik, Handel sowie Bauern und Bäuerinnen. In: Der kritische Agrarbericht 2018, S. 52–64.
- ▶ Karin Jürgens: Deutscher Billigkäse verschärfte die europäische Milchpreiskrise. Erfahrungen mit und Konsequenzen aus der Milchkrise 2015/2016. In: Der kritische Agrarbericht 2018, S. 164–169.
- ▶ Rüdiger Brüggemann: Stabilität dank Engagement. Wie es den Biomilchbauern gelingt, sich zunehmend vom konventionellen Markt abzusetzen und die Milchpreise stabil zu halten. In: Der kritische Agrarbericht 2018, S. 129–133.
- ▶ Onno Poppinga: Weitere Industrialisierung keine Lösung. Kritik an einer Erklärung von Agrarökonomern zur Lösung der Milchkrise. In: Der kritische Agrarbericht 2017, S. 153–157.
- ▶ Jochen Dettmer: Wir brauchen eine nationale Nutztierstrategie. Ein Rück- und Ausblick auf Stationen und Strategien zum Umbau der Nutztierhaltung. In: Der kritische Agrarbericht 2017, S. 48–71.
- ▶ Thomas Schröder: Billig um jeden Preis. Wie Tiefpreise Tierschutz verhindern. In: Der kritische Agrarbericht 2015, S. 220–226.
- ▶ Jochen Dettmer, Torsten Walter: Zeigen, dass es geht. Seit bald 25 Jahren ist NEULAND Pionier und Impulsgeber für eine besonders artgerechte bäuerliche Tierhaltung. In: Der kritische Agrarbericht 2012, S. 216–221.

#### Anmerkungen

- 1 Der Begriff geht zurück auf die Arbeit von Arthur Hanau: Die Prognose der Schweinepreise. In: Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung. Dissertation 1927. Hobbing, Berlin 1928.
- 2 2019 kostete der Containertransport von gekühltem Schweinefleisch von Westfalen über Rotterdam nach Shanghai etwa 0,12 bis 0,15 Euro pro Kilogramm, davon über die Hälfte allein bis Rotterdam. Ein regionaler LKW-Transport mit einer Kühlspeidation in Deutschland über 100 oder 200 Kilometer kostete je nach Menge circa 0,30 Euro pro Kilogramm. Aktuell haben sich aber die Logistikpreise stark erhöht.
- 3 Ami-informiert vom 3. März 2021
- 4 U. Baumgärtner: Zur Diskussion der Agrarfrage in Frankreich. In: O. Poppinga (Hrsg.): Produktion und Lebensverhältnisse auf dem Land. Opladen 1979, S. 27 ff.
- 5 Siehe die Formulierung des gestaffelten Preises in der »Aachener Erklärung« der Agraropposition: »Bei Milch soll allen Betrieben, die nicht mehr als 200.000 l produzierten, für die ersten 60.000 l zusätzlich 10 Pfg/l bezahlt werden.« In: Unabhängige Bauernstimme Nr. 84 vom November 1987.
- 6 »Der VEZG-Preis ist unverzichtbar« – Interview mit VEZG-Vorsitzenden Matthias Frieß. In: top agrar online vom 5. Dezember 2018, S. 2 ([www.topagrar.com/markt/aus-dem-Heft/der-vezg-preis-ist-unverzichtbar-10118890.html](http://www.topagrar.com/markt/aus-dem-Heft/der-vezg-preis-ist-unverzichtbar-10118890.html)).
- 7 Ebd., S. 3. – Im Herbst 2021 ist der Preiskampf besonders ausgeprägt, da beide Seiten rote Zahlen schreiben.
- 8 In Spanien, dem schweineereichsten Land der EU, wird der Referenzpreis Mercolleida (Markt von Lleida) von einem Gremium von acht großen Erzeugergemeinschaften und acht Vertretern der Fleischindustrie festgelegt, im Zweifel kontrolliert durch die Institution des Stadtrats von Lleida. Siehe G. Bursset: Der Referenzmarkt für Schweinefleisch in Spanien: Mercolleida. In: [3dreiz.de](http://3dreiz.de) vom 11. Juni 2021 ([www.3dreiz.de/artikel/mercolleida-der-referenzmarkt-fur-schweinefleisch-in-spanien\\_2988](http://www.3dreiz.de/artikel/mercolleida-der-referenzmarkt-fur-schweinefleisch-in-spanien_2988)).
- 9 Frieß (siehe Anm. 6), S. 4.
- 10 Die Exportchancen von Tierwohl-Fleisch nach Japan, Südkorea und China schätzt das Thünen-Institut »bei (fast) gleich null« ein.
- 11 Eine ähnliche Erfolgsstory schreibt auch der Biomilchmarkt, seitdem er sich vor etwa zehn Jahren vom konventionellen Preis abkoppeln konnte. Die Mengen werden durch begrenzte Aufnahme von neuen Betrieben einigermaßen gesteuert und es können sich weitgehend unabhängig von billigen Importen oder Exportzwängen Preise entwickeln, die sicher nicht immer den Vollkostenwünschen der Erzeuger entsprechen, aber für viele gerade Klein- bzw. Mittelbetriebe die einzige Überlebenschance bieten. – Siehe dazu auch R. Brüggemann: Stabilität dank Engagement. Wie es den Biomilchbauern gelingt, sich zunehmend vom konventionellen Markt abzusetzen und die Milchpreise stabil zu halten. In: Der kritische Agrarbericht 2018, S. 129–133.
- 12 A. Spiller und A. Zühlsdorf: Haltungskennzeichnung und Tier-schutzlabel in Deutschland: Anforderungen und Entwicklungsperspektiven. Wissenschaftliches Gutachten im Auftrag von Greenpeace Deutschland e.V.. Göttingen 2018, S. 7.
- 13 Franz Josef Möllers, 1997 bis 2012 Präsident des westfälisch-lippischen Landwirtschaftsverbandes (WLV), 2006 bis 2012 Vizepräsident des DBV in einem Interview des Wochenblatt für Landwirtschaft und Landleben Nr. 25 (2021), S. 17.
- 14 Die Entwicklung vom lokalen zum globalen und alternativen Schwein wird gut dargestellt im Buch von Rudolf Buntzel: *Pig Business*, das im Frühjahr 2022 im Münchner oekom verlag erscheinen wird.



**Hugo Gödde**

Vorstandsmitglied bei NEULAND e.V. sowie Aufsichtsrat der NEULAND-Vermarktungs-gesellschaft West.

[hugogodde@web.de](mailto:hugogodde@web.de)