



Ad hoc-Studie zur Verbesserung der Akzeptanz der Vorhabensart M 6.4b – Förderung von Investitionen in die Verarbeitung und Vermarktung regionaler Erzeugnisse in regionalen Wertschöpfungsketten

M.Sc. Bettina Spengler
Dipl.-Ing. agr. Jörg Schramek

Frankfurt am Main, den 20.05.2020

Impressum

Auftraggeber

Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau (MWVLW)
Referat 8605 - Investitionsförderung, Förderung der Vermarktung und ländlicher
Entwicklungsmaßnahmen

Ansprechpartner: Herr Peter Hardt, Frau Ulrike Ewen
Stiftsstraße 9, 55116 Mainz

Auftragnehmer

Institut für Ländliche Strukturforchung (IfLS)
an der Goethe-Universität Frankfurt am Main

Projektleiter: Jörg Schramek

Autoren: Bettina Spengler & Jörg Schramek
Kurfürstenstraße 49, 60486 Frankfurt a.M.

Tel. 069-972 6683 14, Fax. 069-972 6683 22

Website: www.ifls.de, E-Mail: schramek@ifls.de

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	1
2. Methode und Begriffsklärung	2
3. Besonderheiten der Vorhabensart	3
4. Hypothesen	4
5. Beschreibung der Untersuchungsregion	6
6. Befragungsergebnisse	7
6.1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in Rheinland-Pfalz	7
6.2. Spezifische Rahmenbedingungen für M 6.4b	9
6.2.1. Rohstoffverfügbarkeit	9
6.2.2. Vertragliche Kooperationen bezüglich Liefermengen	10
6.2.3. Strukturen in der Verarbeitung und Vermarktung	11
6.2.4. Förderliche und abträgliche Rahmenbedingungen	13
6.2.5. Rolle der Erzeugerzusammenschlüsse	15
6.2.6. (Über-)regionale Potenziale für den Absatz regionaler Qualitätsprodukte	16
6.2.7. Potenzial für Wertschöpfungsketten	16
6.2.8. Kooperationen von Akteurinnen und Akteuren	17
6.3. Ausgestaltung der Maßnahme M 6.4b	18
6.4. Betriebliche Investitionsplanung und –förderung	19
7. Ergebnisse des Workshops	20
8. Vergleich mit anderen Bundesländern	21
9. Schlussfolgerungen und Empfehlungen	27
9.1. Zulieferung	27
9.2. Verarbeitungs- und Vermarktungsstrukturen	27
9.3. Absatz	28
9.4. Bürokratische Anforderungen	30
9.5. Gestaltung und Ausrichtung der Vorhabensart M 6.4b	30
9.6. Information und Verwaltung	31
10. Fazit	32
11. Literatur	33
12. Anhang: Interviewfragebögen und Workshop-Protokoll	35

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Fördermaßnahmen verschiedener Bundesländer im Vergleich 22

Abkürzungsverzeichnis

AFP	Agrarinvestitionsförderungsprogramm
BL.....	Bundesland
BB	Brandenburg
BGA.....	Begleitausschuss
BW	Baden-Württemberg
BY.....	Bayern
DLR	Dienstleistungszentrum Ländlicher Raum
ELER.....	Europäischer Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums
EO	Erzeugerorganisation
EULLE.....	Entwicklungsprogramm Umweltmaßnahmen, Ländliche Entwicklung, Landwirtschaft, Ernährung
EZG	Erzeugergemeinschaft
FID	Förderung von Investitionen zur Diversifizierung
HE	Hessen
LEH.....	Lebensmitteleinzelhandel
MUEEF.....	Ministerium für Umwelt, Energie, Ernährung und Forsten
MWVLW	Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau
NI	Niedersachsen
NRW	Nordrhein-Westfalen
SL.....	Saarland
TH	Thüringen
VB	Verwaltungsbehörde
VO.....	Verordnung
V&V	Verarbeitung und Vermarktung

1. Einleitung

Im Rahmen der Bewertung des "Entwicklungsprogramms Umweltmaßnahmen, ländliche Entwicklung, Landwirtschaft, Ernährung" (EULLE) zur Entwicklung des ländlichen Raums in Rheinland-Pfalz im Zeitraum 2014-2020¹ sind zwei Ad hoc-Studien vorgesehen. Sie ermöglichen es, über den gesamten Bewertungszeitraum hinweg flexibel auf Fragestellungen reagieren zu können, die erst im Zuge der Programmdurchführung auftreten. Dies kann beispielsweise aufgrund von geänderten Rechtsvorschriften, unerwarteten sozioökonomischen Entwicklungen oder Änderungen der sektoralen, gemeinschaftlichen und/oder nationalen Politik notwendig werden.

Problemstellung und Zielsetzung

Die vorliegende Ad hoc-Studie befasst sich mit der Überprüfung des Bedarfs für die Vorhabensart M 6.4b - *Förderung von Investitionen in die Verarbeitung und Vermarktung regionaler Erzeugnisse in regionalen Wertschöpfungsketten*. Im Laufe der Förderperiode hat sich gezeigt, dass diese Vorhabensart deutlich schlechter als erwartet von potenziellen Fördernehmern angenommen wird. Bis zum Beginn der Ad hoc-Studie wurde lediglich ein Antrag gestellt und bewilligt. Ursprünglich war für die gesamte Förderperiode eine Anzahl von 30 unterstützten Betrieben geplant. Sollte ein Bedarf für die Vorhabensart festgestellt werden, ist dementsprechend ein weiteres Ziel der Studie, Möglichkeiten der Akzeptanzverbesserung zu ermitteln.

Bereits bei der Sitzung der EULLE-Lenkungsgruppe im Januar 2018 wurde die Tatsache, dass die Maßnahme bisher kaum angenommen wird, wie folgt thematisiert:

- Bei den potenziellen Zielgruppen gibt es bisher nur eine zurückhaltende Tendenz, obwohl über die Fördermöglichkeit informiert wurde.
- Die Gründung einer Reihe von Zusammenschlüssen in der Ökologischen Landwirtschaft wurde in den vergangenen Jahren außerhalb von EULLE gefördert. Diese Zusammenschlüsse bilden eine mögliche Basis für spätere Förderfälle im Rahmen von M 6.4b.
- Durch die Fördervoraussetzung der Vermarktung von regionalen Qualitätserzeugnissen sind der Förderung enge Grenzen gesetzt.
- Die Maßnahme sollte stärker beworben werden, soweit die Kapazitäten es zulassen. Allerdings gibt es in den zuständigen Einrichtungen Personalengpässe.

Der Bericht ist wie folgt strukturiert:

Kapitel 2 enthält Erläuterungen zur Methode und Begriffserklärungen, **Kapitel 3** beschreibt einige Besonderheiten der Vorhabensart M 6.4b, in **Kapitel 4** sind die Arbeitshypothesen der Studie dargestellt und **Kapitel 5** beschreibt die Untersuchungsregion, in der vertiefte Befragungen durchgeführt wurden. Die Ergebnisse der Befragungen und des Workshops sind in den **Kapiteln 6 und 7** enthalten. In **Kapitel 8** wird die Umsetzung ähnlicher Maßnahmen und Vorhabensarten in anderen Bundesländern dargestellt. Die Schlussfolgerungen und Empfehlungen sowie das Fazit zur Ad hoc-Studie sind den **Kapiteln 9 und 10** zu entnehmen.

¹ nach VO (EU) Nr. 1305/2013 (ELER)

2. Methode und Begriffsklärung

Methode

Es wurden elf leitfadengestützte Telefoninterviews mit zwölf Personen aus der Privatwirtschaft und öffentlichen Einrichtungen durchgeführt (siehe Kap. 6²). Der Leitfaden für Befragte aus der Privatwirtschaft enthielt teilweise andere Fragen als der Leitfaden für Befragte aus öffentlichen Einrichtungen. Die Befragungsergebnisse stellen Expertenmeinungen dar und sind nicht repräsentativ.

Die Arbeitshypothesen wurden auf Basis von Gesprächen mit Fachreferats-Mitarbeitern sowie dem zuständigen Mitarbeiter im Dienstleistungszentrum Ländlicher Raum (DLR), den Ergebnissen aus der o.g. Lenkungsgruppen-Sitzung und bisher im Rahmen der Evaluierung erhaltenen Informationen erarbeitet. Für die Erstellung der Arbeitshypothesen sind alle bisher betroffenen/ involvierten Stellen berücksichtigt worden. Insofern wurden alle zur Verfügung stehenden Informationen ausgewertet.

Begriffserklärung

Erzeugerzusammenschluss

Erzeugerzusammenschluss ist ein Überbegriff für alle Arten von Zusammenschlüssen von Erzeugern landwirtschaftlicher Produkte, d.h. sowohl Erzeugerorganisationen (EO) als auch Erzeugergemeinschaften (EZG)². Nur der Begriff Erzeugerzusammenschluss wird in dem vorliegenden Bericht verwendet.

Regionalität

Der Begriff "Regionalität" ist nicht definiert, weder für die Vorhabensart M 6.4b noch für das EPLR EULLE insgesamt. Mit "Region" kann eine geographische Einheit (z.B. der Westerwald, die Eifel, die Pfalz) gemeint sein oder sie basiert auf einer Region mit gemeinsamer Identität der Bevölkerung (linksrheinisch, rechtsrheinisch). In dem Fall eines Befragten wurde "Regionalität" mit einem Umkreis von ca. 100 km um den Hauptsitz seines Betriebes festgelegt.

Die für die Vorhabensart M 6.4b jeweils definierte Region in einem Vorhaben darf dabei durchaus auch benachbarte Regionen außerhalb von Rheinland-Pfalz einbeziehen.

De-minimis-Regelung

„Staatliche Beihilfen in der EU sind Finanzmittel eines Mitgliedstaates, die auf ein Unternehmen übertragen werden, beispielsweise direkte finanzielle Zuwendungen, [...]. Staatliche Beihilfen sind in der EU gemäß Artikel 107 Absatz 1 des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) grundsätzlich verboten, da sie bestimmte Unternehmen, Wirtschaftszweige oder Industrien gegenüber ihren Mitbewerbern begünstigen und damit den freien Wettbewerb im europäischen Binnenmarkt verzerren können. Das EU-Beihilferecht lässt jedoch bestimmte Ausnahmen von diesem prinzipiellen Verbot zu. [...] Die Kommission kann bestimmte Gruppen staatlicher Beihilfen oder Beihilfen, die einen bestimmten Schwellenwert nicht überschreiten (De-minimis-Beihilfen), von der Anmeldepflicht ausnehmen. [...]“ (BMEL 2017)

Auch für die Vorhabensart M 6.4b gilt die De-minimis-Regelung. Diese besagt, dass ein Unternehmen innerhalb von drei Jahren einen maximalen Beihilfebetrug in Höhe von 200.000 EUR erhalten darf.

² Der Begriff "Erzeugergemeinschaft" wird zwar in der Praxis und auch in den Expertengesprächen noch als Begriff verwendet, mit der Novellierung des Agrarmarktstrukturgesetzes wurde diese Bezeichnung aber in den rechtlichen Texten abgeschafft.

3. Besonderheiten der Vorhabensart

Die Vorhabensart M 6.4b legt einen besonderen Fokus auf Regionalität und landwirtschaftliche Qualitätsprodukte. „Bei den Eingangsprodukten muss es sich überwiegend um regionale, landwirtschaftliche Qualitätsprodukte handeln. Der gesicherte regionale Bezug dieser Qualitätsprodukte ist durch geeignete Nachweise zu belegen“ (MWVLW 2018, Absatz 4.7.5.1). Dabei müssen Qualitätsprodukte nach bestimmten Qualitätsregeln produziert werden und auch die Regionalität ist durch eine entsprechende geographische Begrenzung nachzuweisen. Beide Merkmale – Regionalität und Qualität – müssen im Falle einer Förderung für fünf aufeinander folgende Jahre für mehr als 50% der Eingangsprodukte gegeben sein. Genauere Angaben zu den Voraussetzungen werden nachfolgend erläutert.

Regionalität

Produkte, die die Fördervoraussetzung der Regionalität erfüllen, können beispielsweise aus regionalen Initiativen stammen oder eine geschützte Ursprungsbezeichnung haben.

Qualitätskennzeichen

Ökoprodukte, die nach (EG) Nr. 834/2007 des Rates vom 28. Juni 2007³ geregelt sind, gelten grundsätzlich als Qualitätsprodukte.

Regionale Qualitätskennzeichen

Produkte, die das Qualitätszeichen Rheinland-Pfalz tragen oder mit einer Regionalmarke mit besonderen Erzeugungsregeln gekennzeichnet sind, erfüllen beide Anforderungen – Regionalität und Qualität – automatisch.

Die Anforderungen an das Qualitätszeichen Rheinland-Pfalz beispielsweise entsprechen im Pflanzenbau den Anforderungen des integrierten Anbaus, im Tierhaltungsbereich ist es die tiergerechte Haltung.⁴ Die Regionalmarke Eifel besitzt wiederum eigene Qualitätskriterien⁵.

Im Falle einer Antragstellung mit Bezug zu anderen rheinland-pfälzischen Regionalmarken werden die entsprechenden Qualitätskriterien u.U. von der Bewilligungsstelle zur Prüfung angefordert.

³ EG-Öko-Basisverordnung über die ökologische Produktion und die Kennzeichnung entsprechender Erzeugnisse

⁴ <https://www.lwk-rlp.de/de/markt-statistik/herkunfts-und-qualitaetszeichen/qualitaetszeichen-rlp/>

⁵ <https://www.regionalmarke-eifel.de/eifel-qualitaetskriterien.htm>

4. Hypothesen

Die folgenden Hypothesen wurden als mögliche Ursache für die geringe Frequentierung der Maßnahme in der vorliegenden Ad hoc-Studie überprüft:

Zulieferung

Hypothese 1: Es fehlen in einigen Produktgruppen ausreichend große Mengen an regionalen Rohstoffen mit Qualitätslabel, um eine Auslastung von mehr als 50% der Verarbeitungskapazitäten eines potenziellen Antragsstellers in der Region für fünf aufeinander folgende Jahre kontinuierlich zu sichern.

Hypothese 2: Die Produzentinnen und Produzenten landwirtschaftlicher Erzeugnisse wollen sich nicht durch vertragliche Kooperation auf feste Liefermengen in ausreichender Höhe festlegen.

Verarbeitungs- und Vermarktungsstrukturen

Hypothese 3: Benötigte Strukturen in der Verarbeitung und Vermarktung (V&V) existieren nicht (mehr), so dass der Aufbau einer regionalen Wertschöpfungskette zu aufwändig für mögliche Akteurinnen und Akteure ist bzw. die potenziellen Akteurinnen Akteure in der Region von vorneherein fehlen.

Hypothese 4: Qualifiziertes Fachpersonal in der Verarbeitung und/oder der Vermarktung fehlt.

Hypothese 5: Die Betriebsnachfolge in Verarbeitungsbetrieben ist häufig noch ungeklärt, was Investitionsentscheidungen verzögert.

Absatz

Hypothese 6: In globalisierten Märkten haben Erzeugerzusammenschlüsse keinen Einfluss auf die Preisgestaltung. Daher treten überwiegend große Ackerbaubetriebe diesen Zusammenschlüssen nicht mehr bei. Dies bewirkte eine Schwächung dieser Organisationen mit rückläufigen Investitionen.

Hypothese 7: Die regionale Bevölkerung besitzt nicht die nötige Kaufkraft, um eine entsprechende Wertschöpfungskette daran ausrichten zu können. Der überregionale Absatz setzt jedoch bestimmte Mindestmengen voraus.

Hypothese 8: Die Ausrichtung auf regionale Qualitätsprodukte ist eine Nische und daher nur für eine sehr begrenzte Anzahl von potenziellen Fördernehmerinnen und –nehmern interessant.

Bürokratische Anforderungen

Hypothese 9: Der Aufbau notwendiger Strukturen scheitert an der Einhaltung von aufwändigen rechtlichen Vorgaben, wie z.B. Hygiene- oder Bauvorschriften, die unabhängig von den Vorgaben der Vorhabensart sind.

Hypothese 10: Der organisatorische Aufwand wird von potenziellen Antragstellerinnen und Antragstellern als zu hoch im Vergleich zum möglichen Förderzuschuss gesehen.

Gestaltung und Ausrichtung der Maßnahme

Hypothese 11: Die enggefassten Fördervoraussetzungen hinsichtlich regionaler Qualitätserzeugnisse und regionalen Wertschöpfungsketten schrecken potenzielle Antragstellerinnen und Antragsteller ab, da sie die Handlungsspielräume hinsichtlich Zulieferung und Verarbeitung einschränken.

Hypothese 12: Potenzielle Förderfälle werden über andere Förderprogramme in- und außerhalb von EULLE zu besseren Konditionen bzw. passenderen Vorgaben gefördert.

Information und Verwaltung

Hypothese 13: Die Maßnahme wurde nicht ausreichend beworben bzw. die richtigen Schlüsselpersonen (u.a. in Erzeugerzusammenschlüssen, Genossenschaftsverband) wurden nicht identifiziert.

Hypothese 14: Personalengpässe in den zuständigen Verwaltungseinrichtungen (Beratung, Bewerbung) behindern eine breitere Bekanntmachung der Vorhabensart.

5. Beschreibung der Untersuchungsregion

Als Untersuchungsregion für Befragungen wurde die Region Trier⁶ ausgewählt. Sie umfasst die Landkreise Vulkaneifel, Bernkastel-Wittlich, Trier-Saarburg, den Eifelkreis Bitburg-Prüm sowie die kreisfreie Stadt Trier. Im Süden grenzt die Region an das Saarland, im Westen an Luxemburg und an Belgien, im Norden an Nordrhein-Westfalen (Landkreis Euskirchen) und im Westen an die rheinland-pfälzischen Regionen Mittelrhein-Westerwald und Rheinhessen-Nahe.

Von der Gesamtfläche der Region wird ca. ein Viertel landwirtschaftlich genutzt. Davon sind 47% Dauergrünland und 49% Ackerland. Die restliche Fläche besteht überwiegend aus Rebflächen (Mosel) und einigen wenigen Obstanlagen. (Statistisches Landesamt RLP 2016a)

Der Eifelkreis Bitburg-Prüm und der Landkreis Vulkaneifel sind Zentren der Milchproduktion und es sind auch noch einige Veredelungsbetriebe in der Region vorhanden. Die ökologisch bewirtschaftete Fläche der Region beträgt 24% der gesamten Ökofläche in Rheinland-Pfalz und 8% der landwirtschaftlich genutzten Fläche (LF) in der Region (Statistisches Landesamt RLP 2016b).

Dieses Gebiet eignet sich als Untersuchungsregion, da die Landwirtschaft dort noch stärker mit Ackerbau und Tierhaltung präsent ist als in anderen Regionen und das Ballungsgebiet Trier eine gewisse regionale Kaufkraft aufweist, auch aufgrund von touristischen Aktivitäten. Hinzu kommt, dass die Regionalmarke Eifel als eine der bekanntesten Regionalmarken in der Region verankert ist und grenzüberschreitende Aktivitäten, wie z.B. die Weiterverarbeitung landwirtschaftlicher Produkte in Luxemburg, stattfinden.

Lediglich der Obstbau, der für die Vorhabensart M 6.4b potenziell relevant ist, ist in der Region wenig repräsentiert.

⁶ Die Region Trier ist eine der vier rheinland-pfälzischen Regionen, für die jeweils eine Planungsgemeinschaft die Regionalplanung übernimmt (regionale Raumordnung). Die Stadt Trier liegt nicht in der Förderkulisse, ist aber als Absatzmarkt für die Studie relevant.

6. Befragungsergebnisse

Im Winter 2018 wurden elf Telefoninterviews mit insgesamt zwölf Interviewpartnerinnen und -partnern durchgeführt (Interviewleitfäden siehe Kapitel 12), um Informationen über die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und speziell die auf die Vorhabensart M 6.4b wirkenden Rahmenbedingungen zu untersuchen. Auch Fragen zur Ausgestaltung der Förderung und allgemein zur Förderlandschaft in Rheinland-Pfalz waren Bestandteil des Interviews. Insgesamt sollen die Informationen zur Überprüfung der Hypothesen (siehe Kap. 4) dienen. Die Befragten repräsentieren je zur Hälfte privatwirtschaftliche und institutionelle Einrichtungen. Zur Privatwirtschaft zählen zwei Erzeugerzusammenschlüsse, eine Regionalmarke, eine Unternehmensberatung und zwei Verarbeitungs- und Vermarktungsbetriebe (Fleisch bzw. Eier). Der Bauern- und Winzerverband Rheinland-Nassau, je eine Bäcker- und Fleischerinnung, die Landwirtschaftskammer (mit zwei Befragten) und das DLR stellen die befragten institutionellen Einrichtungen dar.

Der Fokus auf die Untersuchungsregion konnte nur teilweise umgesetzt werden, da einige der Befragten auch über die Region hinaus bzw. für bestimmte Produktionsbereiche auch in ganz Rheinland-Pfalz tätig sind.

Die Maßnahme war zum Zeitpunkt der Befragung nur zwei Befragten aus der Privatwirtschaft und vier Befragten aus den Institutionen bekannt, zumeist aber in keiner großen Detailschärfe. Die beiden Befragten aus der Privatwirtschaft hatten bei den öffentlichen Stellen um Informationen zu Fördermöglichkeiten gebeten und wurden daraufhin von den zuständigen Stellen über die Vorhabensart M 6.4b informiert bzw. auf Informationsquellen hingewiesen. Der Vertreter der Bäckerinnung hatte sich für den eigenen Betrieb um eine Förderung bemüht, und wurde daraufhin auf LEADER aufmerksam gemacht, nicht jedoch auf die Vorhabensart M 6.4b. Diese war ihm bis zur Befragung unbekannt.

6.1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in Rheinland-Pfalz

Dieses Kapitel enthält die Einschätzungen der zwölf Befragten zur grundsätzlichen wirtschaftlichen Situation der Betriebe in der Erzeugung, Verarbeitung und Vermarktung in Rheinland-Pfalz. Auch sollten die dringendsten Probleme für die einzelnen Akteurinnen und Akteure in einer möglichen regionalen, auf Qualitätsprodukten ausgerichteten Wertschöpfungskette genannt werden.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Erzeugende, Verarbeitende und Vermarktende wurden teilweise sehr unterschiedlich bewertet, auch im Hinblick auf verschiedene Produktparten. Die Einschätzungen reichten von sehr guten Rahmenbedingungen bis hin zu mangelnden Strukturen. Letzteres bezieht sich sowohl auf die Erzeugerseite (zu wenige Anbieterinnen und Anbieter von Qualitätsprodukten) als auch auf die Verarbeitung und Vermarktung (v.a. im ländlichen Bereich). Mehrmals wurde die Aussage getroffen, dass es auf die einzelne Akteurin oder den einzelnen Akteur ankomme – einigen ginge es gut und anderen weniger gut. Das sei auch abhängig von der betriebsindividuellen Situation (Vertrieb, Management etc.). Die Betriebsnachfolge wurde sowohl für landwirtschaftliche Betriebe als auch für kleine und sogar mittlere Handwerksbetriebe der Lebensmittelverarbeitung als teilweise schwierig angesehen (siehe auch Kap. 6.2.4 Unterpunkt „Betriebsnachfolge“).

Die Produktbereiche, deren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen am schlechtesten bewertet wurden, waren Milch und Schweinefleisch. Aber auch in den Bereichen Biorindfleisch und

Frischgeflügel wurden Probleme benannt. Tierhaltungsbetriebe, v.a. mit viel Grünland, seien im Allgemeinen wirtschaftlich schlechter gestellt als andere Betriebe.

Im Milchviehbereich sei die Investitionsbereitschaft der Erzeugerinnen und Erzeuger sehr gering. Aufgrund fehlender Verarbeitungskapazitäten sei nicht einmal die Abnahme von Biomilch gesichert, falls ein Milchviehbetrieb auf biologische Erzeugung umstellen will. Auch an Möglichkeiten der mobilen Käseverarbeitung fehle es (siehe hierzu auch Kap. 9.2).

Im Schweinefleischbereich wie auch beim Frischgeflügel fehlten insgesamt die begleitenden Verarbeitungs- und Vermarktungsstrukturen, um sich überhaupt weiterentwickeln zu können. Im Biorindfleischbereich muss auf Produktionsseite zwischen Bullenfleisch und übrigen Rindfleisch unterschieden werden. So gäbe es sowohl im konventionellen als auch im Ökolandbau ein großes Angebot an Rindfleisch aus der (extensiven) Mutterkuhhaltung, in Zusammenhang mit der Förderung des Ökolandbaus. Bullenfleisch (d.h. v.a. Bratenfleisch) aus der (intensiven) Bullenmast hingegen sei im Bio-Bereich aufgrund der niedrigen Absatzpreise und der hohen Investitionskosten kaum wirtschaftlich. In der Bioschweinemast sei die Situation ähnlich. Für einen Neueinstieg seien zumeist Neubauten, d.h. hohe Investitionskosten, notwendig, gleichzeitig werde aber die Wirtschaftlichkeit zumeist nur mit einer Direktvermarktung an die Verbraucherinnen und Verbraucher erreicht.

Im Obstbau seien nur jene Erzeugerinnen und Erzeuger in Rheinland-Pfalz zufrieden, die an die luxemburgische Supermarktkette Cactus liefern können (Erzeugerinnen und Erzeuger im Raum Trier-Saarburg), die anderen wären aufgrund des herrschenden Oligopols und dem damit verbundenen Preisdruck im Obstgroßhandel nicht zufrieden. Dem Obstgroßhandel selbst gehe es aber gut.

Ein Befragter kritisierte die langjährige Fokussierung der öffentlichen Hand auf den Weinbau. Dadurch seien in anderen Bereichen die Strukturen vernachlässigt worden. Inzwischen gibt es Anstrengungen, diesen Rückstand aufzuholen. Ein weiterer Kritikpunkt war die mangelnde Berücksichtigung von kleinen Betrieben, wie z.B. Bäckereien und Metzgereien durch die Politik, so dass die Rahmenbedingungen für diese nicht verbessert würden.

Eine grundsätzliche Aussage eines Befragten bezog sich auf die mangelnde Wertschöpfung für Lebensmittel und die Tendenz Billigware in Supermärkten zu kaufen. Hier bestände ein hoher Aufklärungsbedarf bei den Verbraucherinnen und Verbrauchern. In diesem Zusammenhang ist auch die Aussage eines anderen Befragten zu sehen, der die Label-Flut in Supermärkten oder auch Discountern kritisiert. Die Verbraucher würden dort zum billigsten Produkt mit Label greifen. Wenn es gelänge, das Standing der Kleinbetriebe (Metzger etc.) durch Marketing zu verbessern, könne die Versorgung auf lokaler/regionaler Ebene durch Kleinbetriebe noch besser ausgebaut werden.

Die Punkte, die von den Befragten als problematisch angesehen wurden, insbesondere für Akteurinnen und Akteure in einer möglichen regionalen, auf Qualitätsprodukte ausgerichteten Wertschöpfungskette sind nachfolgend für die Erzeugerbetriebe und Betriebe der Verarbeitung und Vermarktung aufgeführt.

- Die Abhängigkeit von tagesaktuellen Marktpreisen treffe die Erzeugerbetriebe am stärksten. Aber auch "Mengenbündeler", die für Qualitätserzeugnisse höhere Preise durchsetzen wollten, kämen durch fallende Marktpreise in Erklärungsnot.
- *In größeren Absatzkanälen gäbe es keinen Vermarktungspartner, der für lange Zeiträume höhere Erzeugerpreise zusichere, auch nicht für regionale Produkte.*

- Die Suche nach geeigneten Kooperationspartnerinnen und -partner sei sowohl auf Erzeugerseite als auch auf Seiten der Verarbeitung und Vermarktung schwierig und aufwändig.
- Für eine Kooperation sei eine Vertrauensbasis notwendig:
 - *Welche Partnerinnen bzw. Partner übernimmt welche Aufgaben in der Kette?*
 - *Sind alle Kooperationspartnerinnen und -partner bereit, die Einflussnahme auf das Projekt und Befugnisse zu teilen und die Bedürfnisse des jeweils anderen zu respektieren (z.B. Aufteilung der zusätzlichen Wertschöpfung)?*
- Die dringendsten Fragen in der Logistik seien folgende:
 - *Wer übernimmt /organisiert die Warenlagerung, den Transport, die Verteilung?*
- Folgende Probleme bestünden im Marketing:
 - *Gebinde oft nicht am Verbraucherbedarf ausgerichtet (z.B. zu große Fleischpakete).*
 - *Schwierigkeit, geregelte Absatzkanäle im Rahmen einer Wertschöpfungskette zu finden.*
 - *Wie steigert man den Bekanntheitsgrad des Produkts? Wer übernimmt die Betreuung am Markt? Welche Partnerin bzw. welcher Partner in der Wertschöpfungskette bezahlt die Kosten für die Werbung?*
- Es bedürfe einer Person, die sich um die Organisation, Werbung etc. kümmert.
 - *Wie wird diese Personalstelle finanziert? → Für kleine und mittelständische Unternehmen fast nicht möglich, eine solche Stelle zu finanzieren.*
- Mangel an Facharbeitskräften

6.2. Spezifische Rahmenbedingungen für M 6.4b

Dieses Kapitel bezieht sich auf die verschiedenen Bereiche, die speziell für die Vorhabensart M 6.4b relevante Rahmenbedingungen darstellen.

6.2.1. Rohstoffverfügbarkeit

Die Befragten unterschieden im Bereich Rohstoffverfügbarkeit nach Produktarten, Umfang des Begriffs "regional" und der Art des jeweiligen Labels. Grundsätzlicher Konsens war, dass die Rohstoffverfügbarkeit kein Hindernis sei um durchgängig eine Produktion regionaler Qualitätsprodukte⁷ zu gewährleisten. Speziell Rindfleisch mit Qualitätslabel stünde nicht nur auf Bundesland-Ebene, sondern auch in bestimmten Regionen wie der Eifel ausreichend für ein entsprechendes regionales Label zur Verfügung. Schwieriger werde es bei einem kombinierten Label von regionalen Bioerzeugnissen, aber selbst das wäre eventuell im Bereich Rindfleisch (aus der Mutterkuhhaltung) noch machbar. Bisher, so die allgemeine Aussage eines Befragten, trügen die meisten Bioprodukte jedoch noch kein zusätzliches regionales Label.

Schweinefleisch sei lt. einem Befragten zwar auch noch (in der Eifel) verfügbar, aber hier zeichnen sich auf Erzeugerseite Betriebsaufgaben bzw. –umstellungen ab, so dass es in diesem Bereich in Zukunft schwieriger werden könnte.

⁷ fünf Jahre lang 50%ige Auslastung der Verarbeitungskapazitäten

Lt. einem Befragten setzen Metzgereien, wenn sie regional einkaufen, stärker auf persönliche Kontakte zu den erzeugenden Betrieben als auf Labels. Dieser regionale Bezug sei dann auch für die Kunden kaufentscheidend und weniger ein Label.

Für Getreide wurde ebenfalls eine ausreichende Versorgung auf Bundesland-Ebene bestätigt. Beim Verkauf über Großmärkte seien dabei aber Labels nicht von Bedeutung, sondern nur wenn der Verkauf in die regionale Verarbeitung und Vermarktung (Mühlen, Bäckereien etc.) erfolge. Auf regionaler Ebene werde es gerade im Biobereich schwieriger, eine regionale Erzeugung, Verarbeitung und Vermarktung mit regionalem Label durchzuführen, sowohl hinsichtlich der Rohstoffversorgung als auch des Vorhandenseins einer Bio-Mühle und Bio-Bäckerei.

Im integrierten Obstbau wurde ebenfalls ausreichende Rohstoffverfügbarkeit gesehen, da ein großer Teil der Produkte aus dem integrierten Obstbau stammt. Bio-Obst hingegen sei nicht in ausreichender Menge verfügbar. Eine weitere Aussage zum Obst- und Gemüsebau war, dass die vorhandene Menge über Großmärkte verkauft werden, so dass eine Regionalbezeichnung oft gar nicht zum Tragen kommt, sondern das Obst anderweitig vermarktet würde.

6.2.2. Vertragliche Kooperationen bezüglich Liefermengen

Die Befragten wurden auch nach ihrer Einschätzung zur Bereitschaft von Produzentinnen und Produzenten gefragt, vertragliche Kooperationen auf feste Liefermengen für regionale Qualitätsprodukte einzugehen. Sehr deutlich wurde eine hohe Bereitschaft dafür von den Befragten gesehen, sowohl von Seiten der Erzeugenden als auch der Erzeugerzusammenschlüsse. Deutlich wurde aber auch, dass folgende Punkte dabei berücksichtigt bzw. vorhanden sein müssen, um eine erfolgreiche Kooperation zu gewährleisten:

- Schwankende Erntemengen (auch für Viehfutter) durch Wetterextreme müssten vertraglich berücksichtigt werden (keine Strafzahlungen).
- Mindestpreise sollten garantiert werden, Preisanpassungen z.B. bei Preissteigerungen für Futtermittel, wären sehr vorteilhaft für den Erzeuger.
- Zuverlässigkeit auf beiden Seiten:
 - *Lieferung bestimmter Mengen in vereinbarter Qualität von den Erzeugenden.*
 - *schnelle und transparente Abrechnung und Abwicklung vom Abnehmenden.*
- Höhere Wertschöpfung in der Region müsse zu höheren Einkommen aller Beteiligten (in der Erzeugung, Verarbeitung und Vermarktung) führen.
- Bei Absprachen zur Mengensteigerung durch die Landwirtinnen und Landwirte müsse im Umkehrschluss auch die feste Abnahme der zusätzlichen Menge durch die Verarbeitenden bzw. Vermarktenden garantiert werden.

Mengenschwankungen seien lediglich in der Eierproduktion größtenteils auszuschließen, da die Menge an Eiern pro Legehennen kalkulierbar sei. Bei Getreide aber auch Rindfleisch (wegen schwankender Ernten im Futterbau) sei dies schwieriger, vor allem wenn es sich um ein regionales Label mit begrenzten Produktionskapazitäten handle (eher Nischenprodukt in Rheinland-Pfalz). Hier könnten die Erzeugerzusammenschlüsse als "Bündeler" dienen und die gewünschte Menge an den Lebensmitteleinzelhandel (LEH) liefern, unabhängig davon, von welchen Betrieben die Erzeugnisse stammten, solange sie den Label-Voraussetzungen entsprächen. Dies sei vor allem auch für kleinere Betriebe eine Chance, da gerade sie normalerweise nicht in der Lage seien, die gewünschten Mengen für den LEH zu produzieren. Größere Betriebe hingegen könnten auch direkt mit dem LEH kooperieren. Eine zu große

Abhängigkeit von Seiten der Erzeugung von nur einem abnehmenden Betrieb sollte dabei aber einerseits vermieden werden. Andererseits sei speziell für Betriebe, die in einen neuen Betriebszweig investierten, die Produktion für einen bestimmten Abnehmenden mit Preisgarantie interessant, da dann das Investitions- und Abnehmerisiko geringer sei.

Besonders hervorgehoben wurde die Bereitschaft von Erzeugenden von Bio-Getreide und Bio-Rindfleisch, vertragliche Kooperationen einzugehen. Teilweise bestehe auch Interesse im Obst- und Gemüsebereich an besseren Vermarktungsalternativen, da dort der Einfluss der Großmärkte auf Produktqualitäten und -eigenschaften bereits relativ groß sei. Gerade in diesem Bereich sei aber auch der LEH sehr zurückhaltend was langfristige Lieferverträge angehe. Dort würden z.B. auch keine höheren Preise für das Qualitätssiegel des Landes Rheinland-Pfalz bezahlt werden. Dieses werde lediglich von den Großmärkten als Erweiterung in ihrer Produktpalette gesehen, um es dem LEH bei Bedarf anbieten zu können.

6.2.3. Strukturen in der Verarbeitung und Vermarktung

Überwiegend sehen die zwölf Befragten die Verarbeitungs- und Vermarktungsstrukturen in Rheinland-Pfalz bzw. in bestimmten Regionen als nicht ausreichend an, um regionale Wertschöpfungsketten für Qualitätsprodukte aufzubauen. Einzig die Eifel, die über ausreichende Schlachtkapazitäten verfügt, wurde als Ausnahme genannt, sowie die Pfalz im Bereich der Obstabnahme und Vermarktung, allerdings nicht im Bereich Obstverarbeitung.

Ansonsten gibt es laut den Befragten in allen Produktbereichen Kapazitätslücken.

Allgemein:

Die vorhandenen Strukturen seien entweder zu groß oder zu klein. Für den Aufbau regionaler Wertschöpfungsketten sei eine bestimmte Größenordnung von Verarbeitungs- und Vermarktungsbetrieben notwendig. Selbständige Handwerkerinnen und Handwerker oder Metzgerinnen und Metzger hätten nicht die Mittel, Werbemaßnahmen für eine regionale Wertschöpfungskette durchzuführen. Insgesamt sei auch das Thema Logistik (Liefer- und Lagerlogistik: Tourenplanung, etc.) problematisch im Hinblick auf marktfern gelegene Betriebe und kleine Mengen.

Fleisch

Regionale Schlachtstätten seien in Rheinland-Pfalz selten geworden, es fehlten auch kleinere mobile Schlachtstrukturen.

Im Biobereich gäbe es kaum ökozertifizierte Schlachtstätten. Auf der Vermarktungsseite würden zum Beispiel die Bioland-Fleischprodukte bisher über Hofvermarktung in relativ kleinem Stil vertrieben werden. Eine regionale Vermarktung von Bio- bzw. Biolandfleisch werde aktuell erstmalig von einem rheinland-pfälzischen Verarbeitungs- und Vermarktungsunternehmen in der Grenzregion Luxemburg aufgebaut. Allerdings sei die Vermarktung über Frischetheken problematisch, da es für Biofleischprodukte dafür kaum Strukturen gäbe. Großmärkte, die auch Bioware an der Frischetheke anböten, nähmen nur Edelteile, die Vermarktung aller Fleischteile sei schwierig.

Getreide

Die Dichte an Bio-Bäckereien sei zu gering.

Obst

Es mangle an Betrieben zur Saftherstellung und –vermarktung und anderen Verarbeitungsschienen. Herstellerbetriebe von Fruchtaufstrichen befänden sich in anderen Bundesländern.

Gemüse (Großregion Saarkreis- Hunsrück)

Es gäbe keine Verarbeitungsbetriebe, die regionale, küchenfertige Produkte wie geschälte Kartoffeln oder geschnittene Möhren anböten, also Produkte die z.B. von Großküchen aber auch vom LEH nachgefragt würden.

Eier

Die Vermarktung von Eiern werde z.B. in der Eifel etwas stärker mit regionalem Label betrieben. Die Verarbeitung von Knickeiern⁸ etc. werde aber in anderen Bundesländern oder sogar grenzübergreifend in Luxemburg durchgeführt.

Milch

Es fehlten mobile Käsereien (siehe auch Kapitel 9.2).

Begründungen für ausgedünnte Strukturen

Folgende Gründe wurden von den Befragten für die ausgedünnten Strukturen angegeben:

- Eine große Anzahl von aufgebenden Handwerksbetrieben wie Metzgereien und Bäckereien fänden keine Betriebsnachfolgerinnen bzw. -nachfolger und/oder scheuten die Investitionskosten für Modernisierungen. Diese seien v.a. im Fleischverarbeitungsbereich sehr hoch.
- Die Lebensmittelbranche sei insgesamt eine effiziente, industrielle Branche, auf die u.a. Großküchen zugriffen. Ein Einstieg in diese Branche sei mit einem hohen Risiko verbunden. Es gäbe keine Sicherheit über Absatzmengen und Preise. Eine rentable Produktion könne aber erst mit bestimmten Mengen erfolgen, d.h. ein Einstieg mit überschaubaren Mengen sei kaum möglich.
- Bestehende Verarbeitungs- und Vermarktungsbetriebe der Lebensmittelbranche verlangten zu hohe Produktionsmengen, die einzelne Betriebe oder Erzeugerzusammenschlüsse (Produzierende) nicht liefern könnten. Verarbeitungsbetriebe machten eine separate Verarbeitung erst ab einer bestimmten Menge und die für sie verarbeiteten Produkte könnten von den Produzenten nicht in dem produzierten Umfang abgesetzt werden.
- Die Nachfrage durch Endkunden z.B. im Fleischbereich habe sich gewandelt. Wenn früher Direktvermarktende 10-15 kg-Pakete verkauften, war in diesen Paketen alle Arten von Fleisch enthalten. Heutzutage würden aber bestimmte Gerichte (z.B. selbstgemachte Rouladen) seltener zubereitet. Zudem würden kleinere Mengen von den Endkunden nachgefragt, da zu Hause keine Lagerkapazitäten (z.B. Gefriertruhe) zur Verfügung ständen. Damit stehen Vermarktende vor dem Problem, bestimmte Produkte nicht mehr absetzen zu können.
- Die geringe Dichte an Verarbeitungsbetrieben im Biobereich gehe auch auf den kleineren Markt für Bioprodukte in Rheinland-Pfalz zurück. Die historische Entwicklung der Märkte für Bioprodukte z.B. in Baden-Württemberg und Bayern mit einer stärkeren Durchdringung der Gesamtmärkte habe in Rheinland-Pfalz so nie stattgefunden.

Ausnahme Eifelregion

Die Strukturen in der Eifel wurden von mehreren Befragten gelobt. Eine ausreichende Anzahl von Partnern im Handwerk und im Handel sei vorhanden. Oftmals seien noch kleine und mittelständische Schlachtbetriebe anzutreffen, die teilweise sogar Vieh aus benachbarten

⁸ Als **Knickeier** werden Hühnereier bezeichnet, die kleine Risse und Knicke in der Schale aufweisen. Diese gehören zur Güteklasse B und damit zur Sekundärware. (<https://de.wikipedia.org/wiki/Knickei> (zuletzt besucht am 25.07.2019))

Regionen beziehen müssten, um ihre Schlachtkapazitäten auszulasten. Auch würden über die Eifel hinaus Handelsbeziehungen mit Ballungsgebieten wie z.B. Aachen und Köln aufgebaut werden. Insgesamt müssten aber auch in der Eifel die erzeugenden und weiterverarbeitenden Betriebe besser vernetzt werden.

6.2.4. Förderliche und abträgliche Rahmenbedingungen

Nachfolgend sind die Aspekte aufgeführt, die von den Befragten als förderliche und abträgliche Rahmenbedingungen genannt wurden.

Bürokratischer Aufwand

Dieser Aspekt wurde sehr heterogen von den Befragten eingeschätzt. Während einige ihn als problematisch bezeichneten, sahen andere darin kein schwerwiegendes Hemmnis. Ein Befragter sah darin sogar eine wichtige Rahmenbedingung, da die Vorschriften auch Rechtssicherheit verschafften. So seien durch die gesetzlichen Vorgaben z.B. bei der Rindfleischetikettierung, bestimmte Pflichten schon vorgeschrieben, die auch entsprechend geprüft und eingehalten werden müssten.

Deutlich kritisiert wurden in diesem Bereich die unterschiedlichen Auslegungen der gleichen Vorschriften von verschiedenen Landkreisen und Veterinärämtern. Hier wird ein stärkeres Eingreifen von Landesseite erwartet. Die unterschiedlichen Auslegungen und damit erteilten oder nicht erteilten Genehmigungen stellten eine Rechtsunsicherheit dar. Durch diese unterschiedlichen Auslegungen könnten zudem die Beratungsstellen kaum verlässliche Aussagen zu den entsprechenden Aspekten treffen.

Kritisiert wurde auch, dass Kontrollbehörden bei kleinen (Verarbeitungs-)Betrieben die gleichen Maßstäbe ansetzten wie bei Großunternehmen, obwohl es Spielräume bei den rechtlichen Vorgaben gäbe. Diese würden aber – auch aufgrund geringer Erfahrung der Behörden mit kleinen Betrieben – nicht ausgenutzt. Das Kontrollpersonal erführe auch wenig Unterstützung; hier müsste das Land stärker koordinieren und schulen.

Fachkräftesicherung in der Region

Die Verfügbarkeit von Fachkräften wurde von vielen Befragten als sehr schlecht eingestuft. Problematisch sei der Weggang von Fachkräften aus den ländlichen Regionen, da sie in Ballungsgebieten höhere Löhne erzielen könnten. Ein Vertreter des Obstbaus sah für seinen Produktbereich aber keine Probleme bei der Fachkräftesicherung.

Betriebsnachfolge

Von einigen Befragten wurde dies als deutliches Hemmnis angesehen. Ein Befragter deutete darauf hin, dass viele Betriebsleiterinnen bzw. -leiter – in der Verarbeitung wie auch in der Landwirtschaft – Anfang oder Mitte Fünfzig seien und sich sowohl die Frage nach der Betriebsnachfolge als auch nach erneuten Investitionen stelle. Gerade im Schlachtstättenbereich führten die hohen Auflagen dann dazu, dass sich viele Betriebsleiterinnen und -leiter gegen die Investitionen entschieden. Lediglich der Vertreter des Obstbaus sah für seinen Produktbereich keine Probleme bei der Betriebsnachfolge. Während des Workshops kam im Hinblick auf die Betriebsnachfolge auch zur Sprache, dass es durchaus junge Handwerksmeisterinnen und -meister gäbe, die sich selbständig machen wollten, aber im Rahmen der Nachfolge hohe Erstinvestitionen aufgrund der Erfüllung von Auflagen entstünden. Auch dieser Punkt wurde als Hemmnis für die Betriebsnachfolge identifiziert.

Betriebsgründung

Mehrmals wurde erwähnt, dass es sehr schwierig sei, jemanden zu finden, der überhaupt die Verantwortung für die Neugründung eines Verarbeitungs- oder Vermarktungsbetriebes übernehmen wolle.

Berater und "Kümmerer"

In den Befragungen wurde deutlich, dass die Bildung einer Wertschöpfungskette einen hohen Aufwand darstellt, der für viele Akteurinnen und Akteure nicht machbar sei. Die Vorschläge dazu lauten:

- Sogenannte "Kümmerer" sollten im Vorfeld die Akteurinnen und Akteure zusammenbringen, Informationen sammeln, zuständige Ämter ansprechen, koordinierend tätig werden etc. Das betrifft alle Produktgruppen und ist sowohl im Bio- als auch konventionellen Bereich relevant.
- Die Beratung sollte stärker auf Marketing-Fragen eingehen (Bekanntheitsgrad einer Marke steigern, Kontakte zu vermarktenden Betrieben aufbauen etc.).
- Die Beratung sollte sich auch auf den Bereich Logistik erstrecken, z.B. im Hinblick auf Dorfläden etc.

Aufwand für Werbemaßnahmen

Für Kleinbetriebe sei es nach Angaben der Befragten schier unmöglich, auch noch Werbung für regionale Produkte zu machen. Hier bedürfe es einer übergeordneten Einrichtung, die dies übernimmt. Aber nicht nur für Kleinbetriebe sei das Marketing schwierig. Einer der Befragten erläuterte, dass die Lebensmittelbranche heute bis hin zum LEH hoch effektiv organisiert sei und man Arbeiten mit Personaleinsatz möglichst vermeiden wolle, wo immer es möglich sei. Bei der Platzierung regionaler Produkte sei das ohne intensive Betreuung durch Personal aber nicht möglich, egal ob im Marketingbereich oder in der Umsetzung an der Theke. Die intensive Betreuung erfordere großen personellen Einsatz. Und dieser Einsatz müsse bezahlt werden, was aber wiederum die vorherrschenden Lebensmittelpreise, konventionell wie ökologisch, nicht zuließen. Hier müsse eine Aufklärungskampagne für Verbraucher, warum regionale Produkte mehr kosten, Abhilfe schaffen.

Partnerschaftliche Zusammenarbeit

Eine partnerschaftliche Zusammenarbeit werde lt. einem Befragten oft in den Wertschöpfungsketten unterschätzt. Denke aber jeder nur an seinen eigenen Vorteil, scheitere die Wertschöpfungskette.

Boom für regionale Produkte

Das Interesse für regionale Produkte sei in den letzten Jahren stark gestiegen. Ein gewisser "Lokalpatriotismus" könne ebenfalls dabei helfen, regionale Produkte bzw. Wertschöpfungsketten zu unterstützen.

Die Kombination von "regional" und "bio" war unter den Befragten hingegen umstritten. Ein Befragter sah die Kombination "bio" und "regional" als die optimale Kombination an. Wenn ein Betrieb sowieso schon EU-Bio-zertifiziert sei und ein hoher Aufwand für einen Wertschöpfungskettenaufbau betrieben würde, dann könne die regionale Herkunft noch hinzugenommen werden. Ein anderer Befragter war hingegen der Meinung, dass "regional" stärker wirke als "bio" und die Kombination von beidem für die Betriebe kaum vorteilhaft sei. Denn durch eine Regionalbezeichnung würde bereits ein höherer Preis erzielt werden, die Preissteigerung durch eine zusätzliche Bio-Zertifizierung sei zumeist nicht so hoch, wie die damit verbundenen zusätzlichen Kosten (Grenzertrag). Dabei müsste auch berücksichtigt werden, dass u.U. die Tiertransporte zu einem biozertifizierten Schlachthof länger dauerten als zu einem

regionalen konventionellen Schlachthof. Solche Umstände seien dem Verbraucher kaum zu erklären.

Die Vermarktungsmöglichkeiten für Obst mit Regionalbezeichnung (z.B. Äpfel) wurden als eher schwierig angesehen. Zum einen wurde dieser Lebensmittelbereich noch nicht von Skandalen erschüttert, die eine Besinnung auf regionale Produkte gefördert hätten, zum anderen sei der Handel eher geneigt, regionale Bezeichnungen auf größere regionaler Ebene, z.B. Deutschland, Rheinland o.ä. zu verwenden, da somit die Logistik immer noch sehr einfach sei.

Förderung

Ein Befragter wies darauf hin, dass die vorhandene Förderung von Erzeugerzusammenschlüssen (z.B. 30% der Investitionskosten über fünf Jahre verteilt) nicht ausreiche, um das große Risiko aufzuwiegen, das mit einer neuen Verarbeitungs- und /oder Vermarktungsschiene eingegangen werde. Auch sei der Aufwand, der durch den Aufbau und Erhalt einer solchen Wertschöpfungskette einhergeht, so groß, dass auch nach fünf Jahren eine alleinige Finanzierung schwierig sei. Ein anderer Befragter argumentierte in die entgegengesetzte Richtung. Für ihn gibt eine Investitionsförderung die Freiheit, gerade nicht von Anfang an eine neue Anlage 100% auslasten zu müssen, sondern man könne durch die Förderung langsam in den Markt hineinwachsen.

Weitere Aspekte, die als hemmende Rahmenbedingungen genannt wurden, waren der kaum stemmbare Aufwand kleiner Betriebe für Werbemaßnahmen und – je mehr sie im Bereich Vermarktung tätig seien - die Informationen über Hygienerecht, Kennzeichnungsrecht, Versicherungen etc. Zudem fehle es an Vermarktungskapazitäten für Biofrischfleisch (Frischetheken) und einem schlagkräftigen Mittelstand in der Lebensmittelverarbeitung in Rheinland-Pfalz.

Als förderlich wurden eine höhere Wertschätzung der Kunden und ein guter Marktzugang genannt. Letzterer könnte über eine zielgerichtete Vernetzung, wie z.B. über eine Plattform gefördert werden.

6.2.5. Rolle der Erzeugerzusammenschlüsse

Auf die Frage hin, welche Rolle - den Befragten bekannte - Erzeugerzusammenschlüsse beim Aufbau einer regionalen Wertschöpfungskette für Qualitätsprodukte übernehmen könnten, wurde mehrmals auf die bereits bestehenden Aufgaben dieser Zusammenschlüsse verwiesen. Diese umfassen:

- Bündelung und Verteilung für Erzeugnisse.
- zentrale Anlaufstelle für fachliche Fragen der Landwirtinnen und Landwirte (z.B. zu Qualitätsstandards).
- Definition, Umsetzung, Kontrolle und Weiterentwicklung von Qualitätsstandards.
- Marketing-Aufgaben (z.B. Bereitstellung von Material, Vermittlung von Kontakten).
- Ansprechpartner für Abnehmende, Garant für Mengen- und Qualitätsabsprachen.
- Vermittler zwischen der Nachfrage nach bestimmten Produkten und Produzentinnen und Produzenten (Aufnahme neuer Produkte in das Portfolio des Erzeugerzusammenschlusses).
- Produktionstechnische Angelegenheiten (integrierter Obstbau).
- Beteiligung an verarbeitenden oder vermarktenden Unternehmen.

Eine Stärkung der Position von Erzeugerzusammenschlüssen wurde von zwei Befragten in der Mengenausweitung gesehen, z.B. könnte eine stärkere Nachfrage mehr Erzeugende dazu bewegen, an diese Zusammenschlüsse zu liefern.

Zwei weitere Befragte wiesen darauf hin, dass in Rheinland-Pfalz bisher nicht viele Erzeugerzusammenschlüsse Aktivitäten in nennenswertem Umfang betrieben bzw. dass die Erzeugerzusammenschlüsse im Bereich Milch kein Interesse an einer regionalen Schiene hätten.

6.2.6. (Über-)regionale Potenziale für den Absatz regionaler Qualitätsprodukte

Eine klare Mehrheit der Befragten (8x) sah Potenziale für den Absatz regionaler Qualitätsprodukte auf überwiegend regionaler Ebene. Lediglich jeweils zwei Befragte tendierten zu einem überwiegend überregionalen Absatz bzw. zu einer Kombination aus regional und überregional.

Die Erläuterungen dazu waren sehr vielfältig.

- Kleinbetriebe tendierten eher zum regionalen Absatz, da überregional der Aufwand zu hoch sei.
- Produkte des täglichen Bedarfs wie Eier, Brot und Milch (aus regionaler Produktion) erzeugten eine Kundenbindung, über die man dann auch höherwertige Produkte absetzen könne (hochwertiges Fleisch beispielsweise).
- Mit größeren Partnern (mehrere Supermärkte, Bäckereien mit vielen Zweigstellen) sind stärkere Regionaleffekte möglich.
- Inhaber-geführte Supermärkte sind sowohl für den regionalen (z.B. Landmarkt) als auch für den überregionalen Handel interessante Partner.
- Überregional sorgte der gute Ruf der Eifel für den Absatz der von dort stammenden Produkte.

6.2.7. Potenzial für Wertschöpfungsketten

Nach den Arten von Wertschöpfungsketten und Produkten gefragt, die in der Region bzw. Rheinland-Pfalz besonderes Potenzial haben, wurden überwiegend sehr spezifische Angaben zu Fleisch-, Eier- und Milchprodukten sowie zu Obst und Gemüse gemacht (s.u.). Hinzukommen noch einzelne, generellere Aussagen. Diese bezogen sich auf das sich entwickelnde Potenzial im Biobereich über alle Produktgruppen hinweg, auf Innovationen im Lebensmittelbereich im Allgemeinen und auf vorgelagerte Wertschöpfungsketten. Letztere wären z.B. die Kooperation von produzierendem landwirtschaftlichen Betrieb, Futtermittelwerk und hühnerhaltendem Betrieb. Über solche Konstellationen sei ein Mengenabsatz an Produkten möglich, mit einer entsprechend deutlichen Wertschöpfung in der Region.

Spezifische Angaben zu verschiedenen Produktgruppen mit Potenzial:

- Fleisch
 - *Rindfleisch mit Weidehaltung (viele Grünlandflächen in Mittelgebirgen).*
 - *Bio-Rindfleisch (bereits weitverbreitet in Biobetrieben als Schweinemast).*
 - *Bioschweinefleisch.*
 - *Konventionelles Schweinefleisch in Verbindung mit Tierwohlaspekten, z.B. Strohhaltung.*
 - *Frischgeflügel.*

- Eier: Der Selbstversorgungsgrad in Rheinland-Pfalz liegt unter 100%, v.a. für Bioeier.
 - Bioeier.
 - Freiland Eier.
 - Konventionelles Flüssig-Ei und Bio-Flüssig-Ei (Verarbeiter nur außerhalb von Rheinland-Pfalz), bisher keines mit Regionalbezeichnung auf dem Markt.
- Milch
 - Bio-Milch.
 - Weiterverarbeitete Produkte wie Joghurt, etc. (auch konventionell).
 - Regionale Milch: Etablierte Molkereien hätten kein Interesse daran, der LEH aber schon.
- Gemüse und Kartoffeln
 - Regionaler Rohwarenanteil im Handel erhöhen: bisherige Vermarktungsstrukturen über den Großhandel aber gefestigt; Spargel, Frühkartoffeln und Salate schon gut regional vernetzt.
 - Produkte für Großküchen (küchenfertiges, d.h. geschältes, geschnittenes Gemüse).
 - Produkte für gehobene Gastronomie (geschältes, geschnittenes Gemüse).
- Obst
 - Tafelobst: bisherige Vermarktungsstrukturen über den Großhandel aber gefestigt.
 - Saisonales Obst, Beerenobst.
 - Säfte, Marmeladen: Letzteres schon häufig in der Direktvermarktung produziert, Potenzial dafür werde auch für den Vertrieb durch den Handel gesehen.

In Bezug auf Schweinefleisch – sowohl konventionelles als auch Bioware – ist ein Problem die kaum vorhandene Ferkelerzeugung in Rheinland-Pfalz. Für eine durchgängige regionale Wertschöpfungskette wäre jedoch auch dieser Produktionsschritt in Rheinland-Pfalz notwendig. Hinsichtlich Bioschweinefleisch gäbe es bisher nur wenige Bio-Betriebe mit Schweinemast; die hohen Preise dafür würden lt. Aussage eines Befragten weniger für EU-Bio-Ware, sondern eher für Verbandsware (z.B. Bioland) von Verbraucherseite bezahlt. Wegen des Verbots langer Transportwege für Lebewesen sei dieses Fleisch (in der Nähe geschlachtet) automatisch Regionalware.⁹

In Bezug auf geschältes und geschnittenes Gemüse für den Einsatz in Großküchen bestehe das Problem, dass sich dafür kein Verarbeiter finde. Preislich seien die Qualitätsprodukte nicht konkurrenzfähig gegenüber den Standardprodukten. In der gehobenen Gastronomie sei man eventuell eher dazu geneigt, einen höheren Preis für Qualitätsprodukte zu bezahlen, weil die Preise des Endprodukts (ausgegebenes Essen) dort höher seien als in Mensen, Kantinen o.Ä.

6.2.8. Kooperationen von Akteurinnen und Akteuren

Eine Interviewfrage lautete, welche Kooperationen zwischen Unternehmen, Einrichtungen und Organisationen aus Sicht der Befragten im Rahmen von regionalen Wertschöpfungsketten

⁹ Der Transport von Schlachtfleisch ist aber zugelassen, d.h. im Fall eines Engpasses könnte eine Verarbeitungs-/Vermarktungskette auch auf Fleisch aus einer anderen Region zugreifen, wäre dann aber nicht mehr 100% regional.

denkbar seien. Teilweise basieren die Aussagen bereits auf bestehenden Kooperationen der Organisationen bzw. Betriebe der Befragten mit anderen Akteurinnen und Akteuren.

Von mehreren Befragten wurde die Endabnahme "Gastronomie/Hotels" und "Großküchen" diskutiert. Die Meinungen dazu gingen dabei teilweise deutlich auseinander. Mehrere Befragte konnten sich eine Kooperation zwischen kleinem Verarbeitungsbetrieb (Bäcker), Regionalmarke oder Erzeugerzusammenschluss (eventuell mit weiterer Verarbeitungsstufe dazwischen) auf der einen Seite und Gastronomiebetrieben/Hotels auf der anderen Seite vorstellen. Preisliche Unterschiede oder die selektive Auswahl der Gastronomie für Premiumstücke wurden am stärksten im Hinblick auf Bio-Verbandsware thematisiert, ansonsten spielten diese Argumente gegen eine solche Kooperation eine eher untergeordnete Rolle.

Die Belieferung von Großküchen brachte jedoch deutliche Meinungsdivergenzen zum Vorschein. Zwei Befragte sahen durchaus die Möglichkeit, dass eine Regionalmarke oder auch ein kleiner Verarbeitungsbetrieb (Metzgerei) Großküchen beliefern könne, letzterer weniger aufgrund eines Labels sondern vielmehr auf Basis einer allgemein bekannten Zusammenarbeit mit regionalen Erzeugern. Vor allem im Hinblick auf Bio-Verbandsware und küchenfertiges Gemüse wurde die Eignung einer Großküche als Kooperationspartnerin u.a. aus Gründen des Mengenumfangs, des Preisdrucks und der Selektivität der Warenauswahl durch die Großküche aber bezweifelt.

In diesem Zusammenhang wurde von zwei Befragten auch der Umgang mit dem Thema Verpflegung in Kindertagesstätten bzw. öffentlichen Einrichtungen von Seiten der öffentlichen Hand kritisiert. Durch Beschaffungsrichtlinien könne die Verpflegung öffentlicher Einrichtungen mit regionalen Qualitätsprodukten forciert werden. Auch in Kindertagesstätten könne man eine regional-orientierte Verpflegung durchsetzen, wenn man die Mahlzeiten subventionieren würde und die Voraussetzungen für eine Verpflegung in Kindergärten schaffen würde (Ausstattung mit Küchen, Finanzierung mit geeignetem Personal). Solange dies nicht geschähe, könne man dieses Potenzial auch nicht nutzen.

Ansonsten wurde der LEH (Supermärkte, Biofachhandel), aber auch Bäckereien und Metzgereien als potenzielle Kooperationspartnerinnen bzw. -partner für landwirtschaftliche Betriebe bzw. Erzeugerzusammenschlüsse, Regionalmarken und auch Verarbeitungsbetriebe gesehen. Eine Wertschöpfungskette von produzierendem und weiterverarbeitendem Betrieb wurde nur einmal im Bereich Flüssigei angesprochen.

Ein Befragter plädierte dafür, lieber die bereits bestehenden Strukturen wie Regionalmarken zu stärken und die bestehenden Potenziale besser zu nutzen.

6.3. Ausgestaltung der Maßnahme M 6.4b

Die Befragten bewerteten die Ausgestaltung von M 6.4b vor allem im Hinblick auf die Höhe des Fördersatzes, auf die De-minimis-Regel (siehe Kap. 2 Begriffserklärung) und den organisatorischen Aufwand.

Die Höhe des Fördersatzes wurde uneinheitlich bewertet. Zwei Befragte sahen 35% als zu gering an, vor allem, wenn man noch den organisatorischen Aufwand miteinrechnet, der bereits einen Teil des Zuschusses neutralisiert, sowie eventuelle strengere Bauauflagen und die Zweckbindung. Zwei weitere Befragte hingegen fanden die Förderhöhe durchaus attraktiv, wenn auch mit der Einschränkung eines der Befragten, dass erst ab einer gewissen Investitionssumme (ca. 50.000 EUR) das ganze sinnvoll wäre, da dann der Zuschuss auch den organisatorischen Aufwand lohne. Der andere Befragte beurteilt den Aufwand als nicht

unerheblich, sieht aber auch dessen Notwendigkeit. Allerdings sei der Aufwand für einen kleinen Betrieb, der erstmals eine Förderung beantragt, womöglich abschreckend.

Die De-minimis-Regelung wurde von drei Befragten kritisiert. Diese sei für investitionswillige Betriebe ein Hindernis. Einer der Befragten schlug vor, den Schwellenwert von 200.000 EUR hochzusetzen und dafür eine längere Sperre als drei Jahre einzurichten. Dadurch wären dann einmalige umfangreichere Vorhaben auch förderfähig.¹⁰

Die Vorgabe einer fünfjährigen Auslastung von 50% der Kapazitäten mit regionalen Waren wurde nur in einem Fall in Frage gestellt. Da die meisten Befragten zuvor bestätigten, dass genügend regionale Rohstoffe vorhanden seien, ist diese Vorgabe eventuell nur in einigen spezielleren Bereichen schwer erfüllbar. Ein Befragter sah in einer fünfjährigen Zweckbindung explizit kein Problem. Ein weiterer Befragter sah es als schwierig an, Kooperationspartnerinnen bzw. -partner für ein förderwürdiges Projekt zu gewinnen, d.h. dass z.B. eine Bäckerei oder Metzgerei gezielt auf landwirtschaftliche Betriebe zugeht, um Liefervereinbarungen zu treffen. Ein weiterer Befragter sah das Finden eines Kooperationspartners deshalb als schwierig an, weil dieser als Fördervoraussetzung entsprechend gelistet sein müsse.

Insgesamt kannte nur ein Teil der Befragten auch andere Fördermaßnahmen des EPLR EULLE, wie z.B. das Agrarinvestitionsförderungsprogramm (AFP), die Förderung von Investitionen zur Diversifizierung (FID), die Marktstrukturförderung oder LEADER. Auch die Förderung für die Gründung eines Erzeugerzusammenschlusses und Europäische Innovationspartnerschaften (EIP) wurden genannt. LEADER und EIP ständen lt. Aussage der zwei Befragten, die diese Maßnahmen jeweils nannten, in Konkurrenz zu M 6.4b.

6.4. Betriebliche Investitionsplanung und –förderung

Die Befragten aus der Privatwirtschaft gaben auch Informationen zu ihren zukünftigen Investitionsplänen bzw. eventuellen Förderbedarfen, sofern diese vorlagen. Manche waren teilweise schon etwas konkreter Natur, einige Projekte wurden aber bisher nur angedacht.

Im baulichen Bereich gaben zwei Befragte an, dass Sie weitere Lagerflächen und Kühlkapazitäten bräuchten, zwei weitere planen eine Verpackungsanlage bzw. Investitionen in eine Hofschlachtung. Letzteres betreffe investiv dann eher die Kooperationspartnerinnen und –partner des Befragten als ihn selbst. Ansonsten wurde der Aufbau einer zentralen Datenbank bzw. Plattform angesprochen, die die verschiedenen Akteure vernetzen und mit aktuellen Zahlen und sonstigen Informationen versorgen solle. Ein weiteres Vorhaben betraf die Finanzierungssicherung von Koordinationsstellen in einer EZG durch "Solidarische Lebensmittelwirtschaft". Im Grunde sei der Plan, die Idee von Solidarischer Landwirtschaft auf die Lebensmittelwirtschaft zu übertragen.

Die Frage, ob für die geplanten Investitionen bzw. generell für zukünftige Vorhaben eine Investitionsförderung beantragt wird, eventuell auch über M 6.4b, wurde sehr uneinheitlich beantwortet. Ein Befragter befürwortet Fördermaßnahmen, die den produzierenden Betrieben (landwirtschaftliche Betriebe als Kooperationspartner) und den verarbeitenden Betrieben (z.B. Bäckern) direkt zugutekommen. Als bündelnde Einrichtung nehme er aber eher keine Förderung in Anspruch. Ein weiterer gab an, dass es für die laufenden Kosten eines Erzeugerzusammenschlusses keine (weitere) Förderung mehr gebe, diese aber notwendig wäre.

¹⁰ Hier werden nur die Vorschläge der Befragten wiedergegeben. Rein rechtlich ist eine Anhebung des Schwellenwerts der De-minimis-Regelung von Seiten des Landes Rheinland-Pfalz nicht möglich.

7. Ergebnisse des Workshops

Am 26.06.2019 trafen sich zehn Vertreterinnen und Vertreter aus der Privatwirtschaft, Forschung und aus öffentlichen Einrichtungen in Mainz. Lediglich eine Person davon war bereits im Rahmen der Telefoninterviews befragt worden.

Im Workshop kamen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer unter anderem zu dem Schluss, dass die Maßnahme deutlich stärker als bisher in den entsprechenden Innungen (v.a. Bäcker-, Metzgerinnungen) und Handwerkskammern beworben werden müsse. Auch sollte die Beschreibung der Maßnahme für Außenstehende verständlicher formuliert und mit Beispielen ergänzt werden.

Weitere Ergebnisse betrafen die zukünftige Ausgestaltung der Maßnahme und Hemmnisse im Aufbau regionaler Wertschöpfungsketten, die außerhalb des Wirkungsbereichs des EPLR EULLE liegen. Zu diesen gehören z.B. der Fachkräftemangel und die vielfältigen rechtlichen Vorgaben im Lebensmittelhandwerk.

Die ausführlichen Ergebnisse sind im Protokoll des Workshops enthalten (Protokoll des Workshops siehe Kapitel 12).

8. Vergleich mit anderen Bundesländern

Nachfolgend werden einige Fördermaßnahmen anderer Bundesländer vorgestellt, die ebenfalls auf Qualitätsprodukte und/oder regionale Wertschöpfungsketten abzielen. Es wird kein Anspruch auf Vollständigkeit der Liste erhoben. Vielmehr soll die untenstehende Tabelle bei der Einschätzung helfen, inwieweit die rheinland-pfälzische Vorhabensart M 6.4b in ihrer Ausrichtung und in ihren Förderbedingungen und –konditionen mehr oder weniger restriktiv im Vergleich zu ähnlichen Fördermaßnahmen ist. Daher sind auch nicht immer alle Förderbedingungen etc. im Einzelnen aufgeführt, sondern nur jene, die für den Vergleich mit M 6.4b relevant sind.

Nicht in der Übersicht enthalten sind Fördermaßnahmen, die mit der der rheinland-pfälzischen Vorhabensart M4.2b (Förderung der Verbesserung der Verarbeitungs- und Vermarktungsstrukturen) vergleichbar sind. Diese Vorhabensart steht allen Arten von Verarbeitungs- und Vermarktungsbetrieben (KMU) offen, auch jenen, die keinen Schwerpunkt auf Qualitätsprodukte oder regionale Erzeugung legen. Der Fördersatz erhöht sich zwar bei der überwiegenden Verarbeitung und Vermarktung von regionalen und/oder ökologischen Produkten, ist aber nicht speziell darauf ausgerichtet.

Die nachfolgende Tabelle enthält Fördermaßnahmen des jeweiligen EPLR als auch außerhalb des ELER. Dargestellt sind neben der M 6.4b Maßnahmen der Bundesländer (BL) Baden-Württemberg (BW), Bayern (BY), Brandenburg (BB), Hessen (HE), Niedersachsen (NI), Nordrhein-Westfalen (NRW), Saarland (SL) und Thüringen (TH).

Dabei muss grundsätzlich zwischen Fördermaßnahmen unterschieden werden, die investive Vorhaben oder nur vermarktungsrelevante Vorhaben unterstützen oder in beiden Bereichen fördern.

Tabelle 1: Fördermaßnahmen verschiedener Bundesländer im Vergleich

BL	Maßnahme/ Programm	Gegenstand der Förderung	Zuwendungsempfänger	Fördersatz/ Konditionen	Fördervoraussetzungen
RLP	M 6.4b : Förderung von Investitionen in die V&V regionaler Erzeugnisse in regionalen Wertschöpfungsketten	<ul style="list-style-type: none"> • Investitionen zur Erfassung, Lagerung, Kühlung, etc., Verarbeitung oder Vermarktung landwirtschaftl. Erzeugnisse • Investitionen der 2. Verarbeitungsstufe sowie zur Vermarktung von Endprodukten der 2. Verarbeitungsstufe • Allgemeine Aufwendungen wie Architekten- und Ingenieurleistungen etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmen der V&V im Besitz von Erzeugerzusammenschlüssen • Unternehmen der V&V, deren Tätigkeit sich nicht gleichzeitig auf die Erzeugung landwirtschaftlicher Erzeugnisse bezieht 	<p>Fördersatz: 35%</p> <p>Förderfähige Investitionskosten ab 20.000 EUR</p> <p>Maximaler Zuschuss: 200.000 EUR</p>	<ul style="list-style-type: none"> • >50% der Eingangsprodukte sind regionale Qualitätsprodukte • Vertrag bzw. Kooperationsvereinbarung und der Geschäfts- bzw. Aktionsplan sowie sonstige Unterlagen müssen die Konzeption und die Ziele der Kooperation aufzeigen. • Nachweis einer Verbesserung der Effizienz des Ressourceneinsatzes (v.a. Wasser und/oder Energie), eine Verringerung der Stoffausträge oder der Emissionen
BW ¹¹	Investitionen in die V&V naturschutzgerechter produzierter Erzeugnisse (Landschaftspflegerichtlinie)	<ul style="list-style-type: none"> • Investitionen für die V&V von Produkten aus Gebieten mit integrat. Naturschutzansatz • Bauliche Anlage oder technische Einrichtung • Konzeption (Marktanalyse ...) • Organisation eines Erzeugerzusammenschlusses (Gründung, wesentl. Erweiterung), • Gründungs-/Erweiterungskosten f. Erzeugerzusammenschluss, externe Beratung, Qualitätsmanagement/-kontrolle, etc. 	Erzeugerzusammenschlüsse sowie Unternehmen des Handels, der Be- oder Verarbeitung land- oder forstwirtschaftlicher Produkte, natürliche Personen, juristische Personen des Privatrechts,	<p>Fördersätze:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 5-jährige Förderung d. Organisationskosten d. Zusammenschlusses von Landwirten (10%-90% pro Jahr; max. Zuschuss 400 TSD €) • im Übrigen 40 % der zuwendungsfähigen Ausgaben • Vermarktungskonzepte max. 40 TSD € 	<ul style="list-style-type: none"> • Erzeugerzusammenschluss/ Unternehmen muss sich entsprechendem Kontrollverfahren unterziehen, falls Antrag eine ökologische oder regionale landwirtschaftl. Erzeugung voraussetzt • Investitionen in die landwirtschaftliche Nutztierhaltung: tiergerechte Haltungsformen werden gegenüber konventionellen bevorzugt gefördert. • Zuwendung nur in anerkanntem Gebiet mit <ul style="list-style-type: none"> a) integrativ wirkendem Naturschutzansatz oder b) zur Sicherung der Mindestflur. • Erzeugerzusammenschluss: mind. zwei Erzeuger und für mind. fünf Jahre vertraglich vereinbart • Keine Förderung für die V&V von Drittlandsware

¹¹ UM BW 2015

BL	Maßnahme/ Programm	Gegenstand der Förderung	Zuwendungsempfänger	Fördersatz/ Konditionen	Fördervoraussetzungen
BY ¹²	Maßnahmen zur Stärkung der V&V landwirtschaftlicher Erzeugnisse (VuV-Programm) Programmteile VuVregio und VuVöko	Investitionen in der V&V von landwirtschaftl. Produkten, (z.B. Schlachtung, Kühlung, marktgerechte Aufbereitung, Vermarktung sowie einmalige Ausgaben für die Vorbereitung und Entwicklung inkl. der Umsetzung von Vermarktungsmaßnahmen)	<ul style="list-style-type: none"> • EZG und deren Vereinigungen • Erzeugerzusammenschlüsse • Unternehmen der V&V 	Fördersatz bis zu: <ul style="list-style-type: none"> • 20% für VuVregio • 25% für Konzepte zur V&V regionaler Premiumprodukte • 30% für VuVöko Förderfähiges Investitionsvolumen: <ul style="list-style-type: none"> • Vermarktungsmaßnahmen: 5–50 TSD € • Investitionen: 25–250 TSD € 	<ul style="list-style-type: none"> • Erfüllung von mind. zwei Grundkriterien bezügl. regionaler und /oder ökologischer Erzeugnisse: <ul style="list-style-type: none"> ○ <i>Stärkung der V&V landwirtschaftl. Erzeugnisse</i> ○ <i>Verbesserung der Produktqualität</i> ○ <i>Sicherung vorhandener oder Schaffung neuer Arbeitsplätze (Ernährungswirtschaft)</i> ○ <i>Verbesserung des Umwelt-, Natur- und Tierschutzes</i> • Bezug von >50% der Erzeugnisse für mind. 5 Jahre nach Abschluss der Maßnahme von Erzeugern oder EZG aus der Region.
NI ¹³	Förderung von Projekten im Bereich der V&V landwirtschaftlicher Erzeugnisse	Investitionsförderung v.a. in Gebäude/ techn. Einrichtungen <ul style="list-style-type: none"> • Neu-/ Ausbau v. Kapazitäten zur Erfassung, Lagerung, Kühlung, Sortierung, etc. • Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse • Innerbetriebliche Rationalisierungen (Umbau/Modernisierung techn. Einrichtungen) • Vorplanung o.g. Maßnahmen 	<ul style="list-style-type: none"> • EO (nicht Obst/Gemüse) • Kleine und mittlere V&V-Unternehmen f. landwirtschaftliche Erzeugnisse u. mittelgroße Unternehmen (250-750 Beschäftigte) des Milchsektors (keine Produzenten). Bessere Bewertung f. Anträge v. Klein(st)unternehmen bei Projektauswahl	Fördersatz: 10%-50% je nach förderfähiger Maßnahme (gestaffelt nach Art der Begünstigten, Anteil der Qualitätsprodukte, etc.)	<ul style="list-style-type: none"> • Mind. 20% der förderfähigen Investitionskosten dienen der Ressourceneinsparung, Senkung des Ressourcenverbrauchs um mind. 10% (Nachweis durch Gutachten eines unabhängigen Sachverständigen). • Positiver Baubescheid liegt vor. • Unternehmen müssen mindestens 40% der neu geschaffenen Kapazitäten über fünf Jahre mit Lieferverträgen mit der Erzeugerebene auslasten.

¹² StMELF 2019a, StMELF 2019b

¹³ Quellen: Land Niedersachsen 2014; ML Niedersachsen 2017

BL	Maßnahme/ Programm	Gegenstand der Förderung	Zuwendungsempfänger	Fördersatz/ Konditionen	Fördervoraussetzungen
TH ¹⁴	Investitionen zur V&V landwirtschaftlicher Ökoerzeugnisse (Teil B)	Investitionen, die der Erfassung, Lagerung, Kühlung, etc. landwirtschaftlicher Erzeugnisse (Anhang I-Produkte) dienen. <ul style="list-style-type: none"> • Errichtung, Erwerb oder Modernisierung von unbeweglichem Vermögen • Anschaffung neuer Maschinen u. technischer Einrichtungen • Allg. Aufwendungen, z.B. für Architektur-/Ingenieurleistungen 	<ul style="list-style-type: none"> • EZG • Unternehmen der V&V (ohne gleichzeitige Erzeugung landwirtschaftlicher Erzeugnisse) • Unternehmen der V&V im Rahmen von Kooperationen 	<p>Fördersatz bis zu 40%</p> <p>Die Zuwendung ist auf drei Mio. EUR je Projekt begrenzt.</p> <p>Investitionsvorhaben mit einem Zuschussbetrag unter 5.000 EUR werden nicht bewilligt.</p>	<p>Im Rahmen der Auswahlkriterien werden Punkte u.a. für folgende Aspekte vergeben:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Neueinstieg in die ökologische V&V • V&V regionaler Produkte • Teilnahme an Lebensmittelqualitätsregelungen • Teilnahme an regionalen Wertschöpfungsketten • neue Produkte/ Qualitäten/ Verfahren • Verbesserung der Ressourceneffizienz • Investitionen zum Ersatz fossiler Energieträger/ Nutzung erneuerbarer Wärmequellen • Teilnahme des Unternehmens an einem Umweltmanagementsystem
HE ¹⁵	Zusammenarbeit im Rahmen kurzer Versorgungsketten und lokaler Märkte	<ul style="list-style-type: none"> • Erstellung von Konzepten für die Zusammenarbeit, Durchführbarkeitsstudien und eines Aktionsplans • Laufende Ausgaben der Zusammenarbeit • Auf die Entwicklung kurzer Versorgungsketten und/oder lokaler Märkte bezogene Absatzförderungsmaßnahmen 	<ul style="list-style-type: none"> • Kooperationen von natürlichen u. juristischen Personen der Land- und Ernährungswirtschaft • Forschungs- und Versuchseinrichtungen • einzelne Mitglieder einer Kooperation als Projektträger (Kooperationsvertrag mit den übrigen Kooperationspartnern) 	<p>Fördersatz: 50%</p> <p>Der Gesamtbetrag der gewährten Zuwendungen darf insgesamt 200.000 EUR nicht überschreiten.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Kooperation muss aus mind. zwei Mitgliedern bestehen, davon mind. ein Unternehmen der landwirtschaftlichen Primärproduktion. • Es muss sich um eine Neugründung handeln. • Eine Kooperation kann nur einmal für ein bestimmtes Vorhaben gefördert werden. • Die Mitglieder einer Kooperation haben ihre Beziehungen zueinander in einem Kooperationsvertrag zu regeln, inklusive Benennung von einem hauptverantwortlichen Vorhabensträger.

¹⁴ Quelle: Aufbaubank TH 2019

¹⁵ Quelle: Land Hessen 2018; HMUKLV 2019

BL	Maßnahme/ Programm	Gegenstand der Förderung	Zuwendungsempfänger	Fördersatz/ Konditionen	Fördervoraussetzungen
NRW	Absatz land- und ernährungswirtschaftlicher Erzeugnisse	<ul style="list-style-type: none"> • Messen u. Ausstellungen • Veröffentlichungen u. Werbemaßnahmen für landwirtschaftliche Erzeugnisse • Aus- und Fortbildungsveranstaltungen, • Werbemaßnahmen f. land- u. ernährungswirtschaftliche Erzeugnisse • Vermarktungskonzeptionen • Qualitätsregelungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Zusammenschlüsse v. Erzeugern landwirtschaftlicher Produkte • V&V-Unternehmen landwirtschaftl. Erzeugnisse • Vereine, Verbände und Organisationen der Land- und Ernährungswirtschaft • sonstige Organisationen der Wirtschaft ohne Erwerbscharakter 	<p>Fördersatz:</p> <ul style="list-style-type: none"> • bis zu 80% für erstmalige Teilnahme an Qualitätsregelungen • bis zu 50% für alle anderen Fördergegenstände • 2-150 TSD. € Fördersumme je nach Art der Investition 	<ul style="list-style-type: none"> • Vorhaben liegen im öffentlichen Interesse, tragen zur Verbesserung des Absatzes land- und ernährungswirtschaftlicher Erzeugnisse aus NRW bei und stehen allen in NRW in Frage kommenden Unternehmen auf der Grundlage objektiv definierter Kriterien zur Verfügung • Bei Werbemaßnahmen oder Veröffentlichungen ist nur die Förderung generischer Werbung möglich.
SL ¹⁶	Förderung der Vermarktung von ökologisch oder regional erzeugten Produkten	<ul style="list-style-type: none"> • Ausrichtung/Teilnahme an Veranstaltungen, Wettbewerben, Messen etc. • Verbreitung wissenschaftl. Erkenntnisse, Sachinformation über Qualitätssysteme u. a. • Veröffentlichungen m. Sachinformationen über Erzeuger • Marktforschung, Produktentwicklung etc. • Kosten für erstmalige Teilnahme an Qualitätsregelungen • Beratungsdiensten für Betriebe des Agrarsektors 	<ul style="list-style-type: none"> • Anerkannte EZG oder Erzeugerzusammenschlüsse für Qualitätsprodukte • Fachverbände der Land- und Ernährungswirtschaft • Kooperationen • EO, Erzeugerzusammenschlüsse u. sonstige Organisationen (Fachverbände, Koop.), die Beratungsdienste anbieten. 	<ul style="list-style-type: none"> • Beratungsdienstleistungen max. 1.500 € • erstmalige Teilnahme an Qualitätsregelungen (max. 3.000 EUR/Jahr) • Sachausgaben bis zu 100% f. die Verbreitung wiss. Erkenntnisse etc. (max. 100 TSD € / 3 Jahren) u. bis zu 50% f. Veranstaltungen, Wissensaustausch, Marktforschung etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Nicht zuwendungsfähig sind eigene Personalkosten, Eigenleistungen sowie Ausgaben für Ersatzbeschaffungen und Reparaturen.

¹⁶ MUV 2015

Zusammenfassung Bundesländervergleich

Die in der Tabelle dargestellt Auswahl an Maßnahmen zur Förderung der Verarbeitung regionaler Produkte bzw. Qualitätsprodukte zeigt, wie vielfältig die Ausgestaltungen sind. Während z.B. in Niedersachsen grundsätzlich alle Produkte förderfähig und Qualitätsprodukte mit einem höheren Fördersatz ausgestattet sind, steht in Thüringen die Ökoproduktion im Vordergrund. Für regionale Produkte gibt es dort nur zusätzliche Punkte in den Auswahlkriterien. In Baden-Württemberg besteht eine räumliche Begrenzung (nur Gebiete mit integrativem Naturschutzansatz) und der Fokus liegt auf Produkten, die einen Mehrwert für den Naturschutz haben. In Bayern wird zwischen regionaler und regionaler plus ökologischer Erzeugung unterschieden.

In Bezug auf die Fördergegenstände wird in Nordrhein-Westfalen und Schleswig-Holstein ein Schwerpunkt auf die Bewerbung, den Wissensaustausch und die Anwendung von Qualitätsregelungen gelegt, in Hessen und teilweise auch in Baden-Württemberg und Bayern auf konzeptionelle Arbeiten und laufende Kosten eines im Aufbau befindlichen Projekts. Ansonsten dienen die Maßnahmen aber vor allem der Unterstützung von baulichen und technischen Investitionen (BW, BY, NI, TH).

Informationen zur Umsetzung der in der Tabelle aufgeführten Maßnahmen waren zum Zeitpunkt der Berichtserstellung teilweise noch nicht erhältlich. Zwei Extreme hinsichtlich der Zielerreichung findet man hier z.B. in Hessen und Baden-Württemberg, wobei die Maßnahmen unterschiedliche Ziele verfolgen und inhaltliche Unterschiede aufweisen. In Hessen wurden für die Maßnahme "Zusammenarbeit im Rahmen kurzer Versorgungsketten und lokaler Märkte" nur fünf Vorhaben in der ganzen Förderperiode geplant, wobei zum Ende des Jahres 2018 zwei Vorhaben bewilligt waren (Bürgerinformation Hessen 2018). In der baden-württembergischen Maßnahme "Investitionen in die Verarbeitung und Vermarktung naturschutzgerecht produzierter Erzeugnisse" wurden bis zum Ende des Jahres 2018 91 Vorhaben mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 108 Mio. EUR abgeschlossen. Weitere 41 Vorhaben sind bewilligt.¹⁷ Neben dem höheren Fördervolumen trägt in Baden-Württemberg auch die Umsetzung mittels der Landschaftspflegeberichtlinie und der hohe Bekanntheitsgrad dieser Maßnahme zum Erfolg bei.

¹⁷ Vorläufige Ergebnisse des Durchführungsberichts 2018

9. Schlussfolgerungen und Empfehlungen

Die folgenden Schlussfolgerungen wurden aus den elf Interviews mit zwölf Befragten, den Workshop-Beiträgen und dem Maßnahmenvergleich zwischen den Bundesländern abgeleitet. Sie sind in Anlehnung an Kapitel 4 (Arbeitshypothesen) in die sechs Unterkategorien Zulieferung, Verarbeitungs- und Vermarktungsstrukturen, Absatz, bürokratische Anforderungen, Gestaltung und Ausrichtung der Maßnahme M 6.4b sowie Information und Verwaltung unterteilt.

9.1. Zulieferung

Die nachfolgenden Schlussfolgerungen und Empfehlungen beziehen sich auf die Bereitstellung landwirtschaftlicher Erzeugnisse durch erzeugende bzw. bündelnde Betriebe und Zusammenschlüsse für die Verarbeitung und Vermarktung.

Schlussfolgerungen

Für viele Produktgruppen stehen **ausreichend große Mengen an regionalen Rohstoffen** mit Qualitätslabel zur Verfügung, um eine Auslastung von mehr als 50% der Verarbeitungskapazitäten eines potenziellen Antragsstellers in der Region für fünf aufeinander folgende Jahre kontinuierlich zu sichern. Produktgruppen mit limitierten Mengen sind insbesondere Schweinefleisch und Geflügel frischfleisch (sowohl in Bioqualität als auch als konventionelle Ware). Hier würde die regionale Erzeugung dieser Produkte in einer potentiellen regionalen Wertschöpfungskette einen Engpass darstellen.

Eine weitere Schlussfolgerung ist, dass Produzenten landwirtschaftlicher Erzeugnisse bereit sind sich durch **vertragliche Kooperation auf feste Liefermengen** festzulegen, sofern eine zusätzliche Wertschöpfung bzw. eine Risikominimierung daraus resultiert. Dies kann z.B. in Form eines garantierten Mindestpreises gewährleistet werden oder durch den Ausschluss von Strafzahlungen wegen Ernteauffällen oder minderer Qualität aufgrund von Wetterextremen.

Empfehlungen

Die Mengenbündelung durch Erzeugerzusammenschlüsse und andere Bündeler sollte v.a. im Hinblick auf kleine Erzeugereinheiten weiterhin unterstützt werden. Die Unterstützung sollte wie bisher in investiver Form sowie auf Ebene der Verwaltungs- und Personalkosten im Rahmen der Neugründung von Erzeugerzusammenschlüssen stattfinden. Es sollte geprüft werden, ob eine Förderung von Verwaltungs- und Personalkosten in neuen, klar abgrenzbaren Projekten bestehender Erzeugerzusammenschlüsse für einen bestimmten Zeitraum ebenfalls möglich wäre. Auf der Beratungsebene sollte geprüft werden, inwieweit eine fachliche Unterstützung, z.B. im Bereich Logistikkettenaufbau, möglich ist.

9.2. Verarbeitungs- und Vermarktungsstrukturen

Die nachfolgenden Schlussfolgerungen und Empfehlungen befassen sich mit den bestehenden Strukturen in der Verarbeitung und Vermarktung in Rheinland-Pfalz.

Schlussfolgerungen

Überwiegend fehlen die erforderlichen **Strukturen in der Verarbeitung und Vermarktung**, so dass der Aufbau einer regionalen Wertschöpfungskette sehr aufwändig, kostenintensiv und risikoreich für mögliche Akteurinnen und Akteure wäre. Eine Ausnahme stellt die Eifelregion im Bereich Schlachtung und Zerlegung dar, da dort noch einige kleinstrukturierte Betriebe tätig sind.

Es fehlt an **qualifiziertem Fachpersonal**, v.a. für das Lebensmittelhandwerk und speziell in den ländlichen Regionen aufgrund der Abwanderung in die Städte. Auch die **Betriebsnachfolge** ist in kleinen und mittleren Verarbeitungsbetrieben v.a. im Lebensmittelhandwerk häufig ungeklärt. Dies verzögert wiederum Investitionsentscheidungen der Betriebsinhaberinnen und –inhaber.

Empfehlungen

Grundsätzlich sollten die Verarbeitungs- und Vermarktungsstrukturen weiterhin bei investiven Vorhaben durch Fördermaßnahmen unterstützt werden. Allerdings müssen diese Maßnahmen in den relevanten Einrichtungen (z.B. Kammern, Innungen) stärker beworben werden. Es wurden folgende Schwerpunkte identifiziert, für die eine Förderung besonders sinnvoll erscheint:

- Vor dem Hintergrund des massiven Rückgangs der Anzahl kleiner (Dorf-)Metzgereien sowie Bäckereien sollte zumindest dem weiteren Rückgang regionaler Schlachtstrukturen entgegengewirkt werden. Dazu ist u.a. die Unterstützung bei Betriebsübernahmen und den damit verbundenen Modernisierungsinvestitionen notwendig.
- Es sollte geprüft werden, ob die Beratung für hofeigene Schlachtung (z.B. hinsichtlich Hygienebestimmungen etc.) ausgebaut und die bereits bestehende Investitionsförderung¹⁸ dafür stärker bekannt gemacht werden sollte.
- Der Aufbau und Einsatz mobiler Schlachteinheiten sollte unterstützt werden. Dies kann sowohl investiv erfolgen als auch auf Basis eines Zuschusses in den ersten drei bis fünf Jahren zu Personal- und Verwaltungskosten. Es sollte geprüft werden, ob hinsichtlich der Bezuschussung laufender Kosten Anknüpfungspunkte in LEADER bestehen. Das Ministerium für Umwelt, Energie, Ernährung und Forsten (MUEEF) in Rheinland-Pfalz sollte kontaktiert werden, um die Möglichkeiten einer einheitlichen Auslegung der vorhandenen Richtlinien in den Veterinärämtern zu erörtern.
- Der Aufbau und Einsatz mobiler Käsereien sollte unterstützt werden (siehe vorherigen Aufzählungspunkt bei mobilen Schlachteinheiten). Eine mobile Käserei kommt mehreren landwirtschaftlichen Betrieben zugute, für die sie ein weiterer Absatzweg für die produzierte Milch darstellt. Im Vergleich zum Aufbau einer eigenen Verarbeitungsstätte ist nur ein geringer Kapital- und Zeitaufwand notwendig. Unter Umständen kann der erzeugte Käse auch über eine Direktvermarktung verkauft werden.
- Die Förderung der Fachpersonalvermittlung und –ausbildung etc. sollte unterstützt werden, z.B. durch Zuschüsse für Werbemaßnahmen und Ausbildungsmessen.

9.3. Absatz

Die folgenden Schlussfolgerungen und Empfehlungen betreffen den Absatz landwirtschaftlicher Erzeugnisse sowie Erzeugnissen der Verarbeitungsstufe I und II an Vermarktende oder Verbraucherinnen und Verbraucher.

Schlussfolgerungen

Die Erzeugerzusammenschlüsse haben nur begrenzten **Einfluss auf die Preisgestaltung** gegenüber Abnehmerinnen und Abnehmern. Aussagen dazu, inwieweit sich dies auf die Mitgliederentwicklung von Erzeugerzusammenschlüssen auswirkt, wurden in den Interviews nicht getroffen.

¹⁸ Eine investive Förderung ist bereits durch die Förderung von Investitionen zur Diversifizierung (FID) möglich.

Die **Kaufkraft** auf regionaler Ebene¹⁹ ist je nach Region begrenzt, der Absatz von kleinen Warenmengen mit organisatorisch und formal wenig aufwändigen Wertschöpfungsketten ist aber möglich. Darunter fällt z.B. der Verkauf von regional erzeugtem Vieh an lokale Metzgereien (ohne Verwendung von Labeln, teilweise Absprachen per Handschlag). Der überregionale Absatz hingegen setzt konstant größere Mengen, eine funktionierende Lieferkette und Produkt- bzw. Markenbewerbung voraus.

Die **Ausrichtung auf regionale Qualitätsprodukte** war bisher eher eine Nische, d.h. nur für eine begrenzte Anzahl von Akteurinnen und Akteuren interessant. Nun hat aber in den letzten Jahren ein Boom regionaler Produkte eingesetzt und auch Bioprodukte verzeichnen eine stetig wachsende Nachfrage. Dadurch wird das Interesse größerer Abnehmerinnen und Abnehmer geweckt und es entstehen Chancen für bestehende Verarbeitungsunternehmen, regionale bzw. Bio-Verarbeitungsschienen zu etablieren.

Die **Durchführung von Marketing-Aktivitäten** im Zusammenhang mit regionalen Wertschöpfungsketten und Qualitätsprodukten ist für kleine Handwerksbetriebe sowohl organisatorisch als auch finanziell schwer machbar.

Empfehlungen

Der Aufbau von Wertschöpfungsketten – sowohl regional, überregional als auch in Verbindung mit Qualitätsprodukten – sollte weiterhin investiv unterstützt werden (siehe dazu auch Kap. 9.5). Es sollte zudem geprüft werden, ob Marketing-Aktivitäten förderfähig sind. Dies betrifft einzelne Maßnahmen, wie Teilnahmen an Messen, als auch längerfristige Aktionen wie wiederkehrende Anzeigen in Zeitschriften o.ä.

Die Unterstützung sollte dabei aber über das Investive hinausgehen. So könnte z.B. eine Plattform für den Austausch zwischen regionalen Akteurinnen und Akteuren aus Erzeugung, Handwerk, Vermarktung etc. geschaffen werden. Als Ansatzpunkt könnte hier der sogenannte Regionalmarkt Rheinland-Pfalz (<https://regionalmarkt.rlp.de>) dienen, ein Projekt, das vor einigen Jahren vom damaligen Umweltministerium (MULEWF) ins Leben gerufen wurde. Die Webseite wird bisher allerdings eher als Werbe- und Informationsplattform verwendet. Ein interaktiver Austausch zwischen Akteurinnen und Akteuren ist bisher nicht möglich.

Des Weiteren sollten Überlegungen angestellt werden, inwieweit Ansprechpartner für Logistik- und Marketingfragen im Bereich Wertschöpfungsketten in den bestehenden öffentlichen Einrichtungen, z.B. in der Beratung, unterstützend tätig werden könnten. Gibt es Fachpersonal, das Fragen z.B. zu Tourenplanung (mögliche Software, zu kalkulierender Arbeitsaufwand etc.) oder zur Produktplatzierung (mögliche Werbemaßnahmen, Vertragsgestaltung etc.) beantworten kann?

In größerem Rahmen ist die Aufklärungsarbeit zu regionalen Qualitätsprodukten für die Verbraucherinnen und Verbraucher wichtig, um die notwendige Nachfrage nach solchen Produkten zu stärken. Zum einen kann dies durch Kampagnen der öffentlichen Hand unterstützt werden, um den Verbraucherinnen und Verbrauchern die Vorteile regionaler Produkte zu verdeutlichen und eventuell höhere Preise als für herkömmliche Ware zu erklären. Aber auch die finanzielle Unterstützung für Werbemaßnahmen von Regionalmarken und Erzeugerzusammenschlüssen ist hier denkbar (vgl. Kapitel 8).

¹⁹ Siehe dazu die Ausführungen in Kapitel 2 Begriffserklärungen

9.4. Bürokratische Anforderungen

Die nachfolgenden Schlussfolgerungen und Empfehlungen beziehen sich auf die bürokratischen Anforderungen, die als Hemmnisse im Aufbau von regionalen Wertschöpfungsketten identifiziert wurden.

Schlussfolgerungen

Der Erhalt und (Wieder-)Aufbau notwendiger Strukturen scheitert u.a. an der **Einhaltung von aufwändigen, rechtlichen Vorgaben**, v.a. im kleinstrukturierten Schlachtbereich sowie im Handwerk (z.B. Metzgereien, Bäckereien). Dabei erschweren u.a. die unterschiedlichen Auslegungen der gleichen Richtlinien in verschiedenen Landkreisen die Umsetzung der Vorhaben. Als Beispiel sind hier die unterschiedlichen Auslegungen zum Thema mobile Schlachtung verschiedener Veterinärämter zu nennen.

Hinsichtlich der Förderprogramme lohnt sich der organisatorische Aufwand für die Antragstellenden zumeist erst ab einer bestimmten Mindestinvestitionssumme, für kleinere Beträge ist der bürokratische Aufwand zu hoch. Allerdings haben die Förderprogramme den Ruf, besonders bürokratisch zu sein. Dadurch wird die **Bereitschaft zur Antragstellung** teilweise gebremst, auch für Investitionen mit höherem Volumen. Der schlechte Ruf der Programme in dieser Hinsicht ist jedoch aus Sicht von Befragten nicht unbedingt gerechtfertigt.

Empfehlungen

Der Abbau bürokratischer Hürden ist im Hinblick auf die Akzeptanz von Fördermaßnahmen zu überdenken. So sollte mit den zuständigen Behörden (z.B. mit dem MUEEF im Fall der Veterinärämter) geklärt werden, ob eine stärkere Vereinheitlichung von Auslegungen bestehender Richtlinien möglich ist. Das gleiche gilt für die Frage, inwieweit Klein- und Kleinstbetrieben Freiräume in kritischen Richtlinien (z.B. im Hygienebereich) bereits eingeräumt werden und inwieweit diese aktuell von den Kontrolleuren und Kontrolleuren angewandt werden.

Es sollte eine Stelle mit aktiver Berater- und Unterstützerrolle für die Antragstellung speziell für kleine und mittlere Betriebe der Verarbeitung und Vermarktung in einer öffentlichen Einrichtung geschaffen werden. Es gibt zwar Ansprechpersonen beim DLR, die weiterführende Informationen anbieten, jedoch darf das DLR als Zahlstelle keine Beratung im aktiven Sinne leisten.

9.5. Gestaltung und Ausrichtung der Vorhabensart M 6.4b

Die nachfolgenden Schlussfolgerungen und Empfehlungen beziehen sich auf die Gestaltung der Konditionen und die Ausrichtung der Vorhabensart M 6.4b.

Schlussfolgerungen

Grundsätzlich ist die Ausgestaltung der Vorhabensart M 6.4b hinsichtlich der möglichen **Förderempfänger** und der **Fördervoraussetzungen** zielgerichtet. Die fünfjährige vertragliche Bindungsfrist zwischen Erzeuger- und Abnehmerbetrieben ist akzeptabel, die zwölfjährige Nutzungsbindung für Bauten etwas kritischer, aber immer noch erfüllbar. Bestehende Überschneidungen mit der LEADER-Förderung und der Förderung Europäischer Innovationspartnerschaften (EIP) sind grundsätzlich kein Hinderungsgrund für die Fortführung der Vorhabensart M 6.4b, da die Schnittmengen gering sind.

Ein höherer **maximaler Zuschussbetrag** ist aufgrund der De-minimis-Regelung nicht möglich. Sollte diese für M 6.4b nicht angewandt werden, würde die GAK-Richtlinie greifen, die aber einen Fördersatz von 20% für Handwerksbetriebe (Bäckereien, Konditoreien, Metzgereien etc.)

vorsieht. Zudem würde sich laut Information des Fachreferats für die Fördermaßnahme im MWVLW der Verwaltungsaufwand für die Maßnahme erhöhen.

Die **Übernahme von Handwerksbetrieben** durch eine Betriebsnachfolgerin bzw. -nachfolger (sowohl aus der bisherigen Handwerkerfamilie als auch durch Dritte) wird oft durch hohe Erstinvestitionen erschwert. Auflagen, die vorher aufgrund von Bestandschutz noch nicht umgesetzt werden mussten, müssen dann mit der Übernahme realisiert werden. Die Kosten können schon alleine für die Modernisierung im niedrigen sechsstelligen Bereich liegen, hinzukommt u.U. noch eine Ablösesumme.

Empfehlungen

Ein höherer Fördersatz bzw. eine Staffelung wäre u.U. aufgrund des höheren Aufwands und Risikos im regionalen Bereich zu überdenken, speziell im Hinblick auf Investitionen im Zusammenhang mit einer Betriebsnachfolge.²⁰ Insgesamt sollten die Fördermöglichkeiten von M 6.4b, LEADER und EIP einander gegenübergestellt werden, um eventuell unnötige Schnittmengen identifizieren zu können und, falls nötig, die drei Förderungen stärker als sich ergänzende statt konkurrierende Maßnahmen zu etablieren. Dies sollte insbesondere im Hinblick auf die neue Förderperiode geschehen.

9.6. Information und Verwaltung

Schlussfolgerungen

Problematisch ist der **geringe Bekanntheitsgrad** der Vorhabensart M 6.4b. Zwar wurden Schlüsselpersonen zu Beginn der Förderperiode informiert, aber dies reichte nicht aus, um die Vorhabensart einem breiteren Interessentenkreis dauerhaft bekannt zu machen.

Inwieweit Personalengpässe in den zuständigen Verwaltungseinrichtungen die bessere Bekanntmachung der Vorhabensart behindert haben, kann nicht bewertet werden.

Empfehlungen

Die Bewerbung der Vorhabensart M 6.4b sollte noch stärker als bisher an die relevanten Vertretungen/ Institutionen (Handwerkskammern, Innungen etc.) herangetragen werden.

Eine Maßnahmenbeschreibung sollte als Steckbrief für potenzielle Förderempfänger erstellt werden, ergänzt um Praxisbeispiele. Der Steckbrief sollte von den relevanten Vertretungen/Institutionen an Unternehmen, die potentiell einen Investitionsbedarf haben, verbreitet werden.

Die Frage, welche weiteren Werbemaßnahmen (z.B. Vorstellung verschiedener Maßnahmen auf Innungstreffen) mit dem geringen Personalstand durchgeführt werden können, sollte intern im MWVLW geklärt werden.

Das MWVLW sollte prüfen, ob die Beratung von interessierten Betrieben und Erzeugerzusammenschlüssen durch Innungen oder Handelskammern auch über das EPLR EULLE gefördert werden kann.

²⁰ Zum Zeitpunkt des Abschlusses der Studie wurde ein entsprechender Beschlussvorschlag mit Fördersätzen von 30% bzw. 40% in Abhängigkeit des Anteils an regionalen Qualitätserzeugnissen dem Begleitausschuss (BGA) vorgelegt, Die Zustimmung der BGA erfolgte am 29.10.2019. Ein entsprechender Änderungsantrag wird eingereicht werden.

10. Fazit

Insgesamt wurde als Hauptgrund für die geringe Umsetzung der Vorhabensart M 6.4b ihr geringer Bekanntheitsgrad identifiziert. Die potenziellen Förderempfänger müssen stärker über entsprechende Institutionen wie Handwerkskammern und –innungen angesprochen werden. Auch die Informationsmittel wie z.B. ein Steckbrief mit der Maßnahmenbeschreibung muss Antragsteller-gerecht formuliert und mit Praxisbeispielen untermauert werden. Allerdings sind auch einige strukturelle Probleme in der Verarbeitung und Vermarktung so schwerwiegend, dass die Vorhabensart den bereits Jahrzehnte dauernden Abbau der Strukturen vor allem im Handwerk nur wenig entgegenstellen kann. Auch sind einige der Probleme nicht allein mit investiven Maßnahmen zu lösen, wie z.B. der Fachkräftemangel und das Fehlen von Betriebsnachfolgern.

Hinzukommt, dass die Lebensmittelbranche sich immer schneller entwickelt. Handwerksbetriebe mit finanziell, räumlich und personell eingeschränkten Mitteln können sich u.U. nicht schnell genug an die Entwicklungstrends anpassen. Andererseits ergeben sich aus diesen Entwicklungen auch Chancen für neue Produkte, Marken etc. Gerade der stark wachsende Markt für regionale Produkte und der weiterhin wachsende Markt für Bioprodukte bieten verarbeitenden und vermarktenden Betrieben Chancen sich in diesen Sparten zu etablieren. Davon können auch landwirtschaftliche Erzeuger als Lieferanten von regionalen Qualitätsprodukten profitieren, sofern ein Teil der höheren Wertschöpfung auch an sie weitergegeben wird.

Die Vorhabensart M 6.4b ist ein wichtiges Förderinstrument, da sie nicht nur Produzenten der ersten, sondern auch der zweiten Verarbeitungsstufe eine investive Förderung erlaubt und Landwirte in den Wertschöpfungsprozess einbindet. Eine Informationskampagne sollte noch in der laufenden Förderperiode angestoßen werden. Allerdings muss dann auch gewährleistet sein, dass die Vorhabensart auch noch in der nächsten Förderperiode beibehalten wird. Sollte sich allerdings trotz stärkerer Werbemaßnahmen keine Verbesserung der Umsetzung auf längere Sicht abzeichnen, wäre die Weiterführung der Maßnahme aufgrund des organisatorischen Aufwands über die nächste Förderperiode hinaus (nach 2027) nicht sinnvoll.

11. Literatur

Aufbaubank TH 2019: Aufbaubank Thüringen, <https://www.aufbaubank.de/Foerderprogramme/IVV-Teil-B> (zuletzt besucht am 06.06.2019)

BMEL 2017: Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft, https://www.bmel.de/DE/Landwirtschaft/Foerderung-Agrarsozialpolitik/_Texte/StaatlicheBeihilfenAgrar-Fischerei-undForstsektor.html (zuletzt besucht am 02.07.2019)

Bürgerinformation Hessen 2018: Bürgerinformation zum jährlichen Durchführungsbericht 2017 des Entwicklungsplans für den ländlichen Raum des Landes Hessen 2014-2020, Hessisches Ministerium für Umwelt, Klimaschutz, Landwirtschaft und Verbraucherschutz. Wiesbaden 29.05.2018.

HMUKLV 2019: Hessisches Ministerium für Umwelt, Klimaschutz, Landwirtschaft und Verbraucherschutz, https://umwelt.hessen.de/landwirtschaft/foerderangebote/Innovation-und-Zusammenarbeit/zusammenarbeit_kurzeKetten (zuletzt besucht am 04.06.2019)

Land Hessen 2018: Richtlinien des Landes Hessen zur Förderung von Innovation und Zusammenarbeit in der Landwirtschaft und in ländlichen Gebieten (RL-IZ) vom 25. September 2018

Land Niedersachsen 2018: Richtlinie über die Gewährung von Zuwendungen zur Förderung von Projekten im Bereich der Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse in der Freien Hansestadt Bremen und im Land Niedersachsen vom 01.09.2018.

ML Niedersachsen 2017: Niedersächsisches Ministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz; Pfeil 2014-2020, Programm zur Förderung der Entwicklung im ländlichen Raum in Niedersachsen und Bremen. Förderwegweiser. Hannover, Dez. 2017.

MLUL 2015: Richtlinie des Ministeriums für Ländliche Entwicklung, Umwelt und Landwirtschaft über die Gewährung von Zuwendungen für die Förderung der Zusammenarbeit von Kleinstunternehmen bei der Vermarktung landtouristischer Angebote und Dienstleistungen. Ministeriums für Ländliche Entwicklung, Umwelt und Landwirtschaft Brandenburg, 24. Juli 2015.

UM BW 2015: Verwaltungsvorschrift des Ministeriums für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft Baden-Württemberg zur Förderung und Entwicklung des Naturschutzes, der Landschaftspflege und Landeskultur (Landschaftspflegerichtlinie 2015 – LPR). Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft Baden-Württemberg 2015.

MUV 2015: Richtlinie zur Förderung der Vermarktung von ökologisch oder regional erzeugten Produkten (FRL-Vermarktung), Ministerium für Umwelt und Verbraucherschutz Saarland, 01.10.2015.

MWVLW 2018: Handlungsanweisung zur Durchführung von Vorhaben zur Förderung der Verbesserung der Verarbeitungs- und Vermarktungsstruktur landwirtschaftlicher Erzeugnisse (Marktstrukturverbesserung) sowie Förderung von Investitionen in die Verarbeitung und Vermarktung regionaler Erzeugnisse im Rahmen regionaler Wertschöpfungsketten (Stand 28.06.2018); Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau, Mainz 2018.

Statistisches Landesamt 2016a: Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz, Bodennutzung landwirtschaftlicher Betriebe 2016 nach ausgewählten Hauptnutzungs- und Kulturarten, Landwirtschaft Basisdaten regional. Bad Ems.

(<https://www.statistik.rlp.de/de/wirtschaftsbereiche/landwirtschaft/basisdaten-regional/tabelle-15/>; zuletzt besucht am 27.07.2018)

Statistisches Landesamt 2016b: Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz, Landwirtschaftliche Betriebe 2016 nach Art der Bewirtschaftung und Verwaltungsbezirken, Landwirtschaft Basisdaten regional. Bad Ems.

(<https://www.statistik.rlp.de/de/wirtschaftsbereiche/landwirtschaft/basisdaten-regional/tabelle-12/>; zuletzt besucht am 27.07.2018)

StMELF 2019a: Bayerischen Staatsministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Förderwegweiser, <http://www.stmelf.bayern.de/agrarpolitik/foerderung/009714/index.php> (zuletzt besucht am 04.06.2019).

StMELF 2019b: Bayerischen Staatsministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Bekanntmachung des Bayerischen Staatsministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten über die Richtlinie zur Förderung von Maßnahmen zur Stärkung der Verarbeitung und Vermarktung von regionalen landwirtschaftlichen Erzeugnissen (VuVRegio) vom 22. Februar 2019 (BayMBl. Nr. 124)

12. Anhang: Interviewfragebögen und Workshop-Protokoll

Interviewfragebögen

Kurzbeschreibung der Maßnahme M 6.4b – Förderung von Investitionen in die Verarbeitung und Vermarktung regionaler Erzeugnisse im Rahmen regionaler Wertschöpfungsketten

Was soll erreicht werden?

- Unterstützung von Wertschöpfungsketten-Partnerschaften (Zusammenarbeit von landwirtschaftlichen Erzeugern mit Unternehmen der Verarbeitung und Vermarktung) mit Schwerpunkt der Regionalvermarktung. Dazu sollen Investitionen in Unternehmen der Verarbeitung und Vermarktung gefördert werden, mit denen die baulichen und technischen Voraussetzungen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit dieser Unternehmen und der kooperierenden landwirtschaftlichen Betriebe geschaffen werden.
- Verbesserung der Effizienz des Ressourceneinsatzes - insbesondere von Wasser und/ oder Energie - und dadurch Unterstützung einer ressourcensparenden Verarbeitung und Vermarktung von landwirtschaftlichen Erzeugnissen entsprechend den Anforderungen des Marktes.

Was wird gefördert?

Förderfähig sind angemessene Aufwendungen für Investitionen, die der Erfassung, Lagerung, Kühlung, Sortierung, marktgerechten Aufbereitung, Verpackung, Etikettierung, Verarbeitung oder Vermarktung der landwirtschaftlichen Erzeugnisse dienen. Förderfähig sind dabei auch Investitionen der zweiten Verarbeitungsstufe²¹ sowie zur Vermarktung von Endprodukten der zweiten Verarbeitungsstufe, sofern es sich bei den Eingangsprodukten der zweiten Verarbeitungsstufe überwiegend um landwirtschaftliche Qualitätserzeugnisse bzw. um daraus hergestellte Produkte handelt²².

Wer wird gefördert?

- Erzeugerzusammenschlüsse
- Unternehmen, Einrichtungen und Organisationen der Verarbeitung und Vermarktung, deren Tätigkeit sich nicht gleichzeitig auf die Erzeugung landwirtschaftlicher Erzeugnisse bezieht

Wie wird gefördert?

- Projektförderung als Anteilsfinanzierung in Form eines Zuschusses zu den förderfähigen Kosten.
- Der Zuschuss beläuft sich auf 35% der förderfähigen Investitionskosten.
- Der Förderhöchstbetrag beträgt 200.000 €.

²¹ Endprodukt der Verarbeitung kein Produkt nach Anhang I, dazu zählen z.B. Fleisch- und Backwaren oder die Erzeugnisse von Caterern.

²² Ökoprodukte gelten grundsätzlich als Qualitätsprodukte. Produkte, die die Fördervoraussetzung der Regionalität erfüllen, können beispielsweise aus regionalen Initiativen stammen oder eine geschützte Ursprungsbezeichnung haben. Produkte, die das Qualitätszeichen Rheinland-Pfalz tragen oder mit einer Regionalmarke mit besonderen Erzeugungsregeln gekennzeichnet sind, erfüllen beide Anforderungen – Regionalität und Qualität – automatisch. Beispiel Metzgerei: Das Fleisch, das in einer Metzgerei zu Fleischwaren verarbeitet wird, stammt überwiegend aus Qualitätserzeugung.

- Die im laufenden und den beiden vorangegangenen Steuerjahren gewährten De-minimis-Behilfen werden auf diesen Förderhöchstbetrag angerechnet.

Quelle: <http://www.eler-eulle.rlp.de>

Angaben zum Interviewpartner

Datum:

Betrieb / Einrichtung:

Interviewpartner:

Position / Stellenbeschreibung des Interviewpartners:

Produktionsschwerpunkt / -sparte (z.B. Getreide, Fleisch):

A Grundlagen

A.1 War Ihnen die Maßnahme schon vor unserem Gespräch bekannt? Wenn ja, wie sind Sie darauf aufmerksam geworden?

B Rahmenbedingungen der Maßnahme

B.1 Sind Ihrer Einschätzung nach ausreichend Rohstoffe mit Qualitätslabel in der Region vorhanden, um durchgängig eine Produktion regionaler Qualitätsprodukte sicherzustellen (5 Jahre lang 50%ige Auslastung der Verarbeitungskapazitäten)? Bitte machen Sie ggf. differenzierte Angaben zu verschiedenen Produktgruppen.

B.2 Wie schätzen Sie die Bereitschaft von Produzenten ein, vertragliche Kooperationen auf feste Liefermengen hinsichtlich regionaler Qualitätsprodukte einzugehen?

B.3 Wie schätzen Sie das Vorhandensein von Strukturen in der Verarbeitung und Vermarktung ein, die zum Aufbau einer regionalen Wertschöpfungskette für Qualitätsprodukte notwendig wären?

B.4 Welche Rahmenbedingungen oder Faktoren sind Ihrer Einschätzung nach dem Aufbau einer regionalen Wertschöpfungskette für Qualitätsprodukte förderlich, welche abträglich? (Fachpersonal, Betriebsnachfolge, bürokratischer Aufwand, rechtliche Vorgaben etc.)

B.5 Welche Rolle könnten Ihnen bekannte Erzeugergemeinschaften (EZG) beim Aufbau einer regionalen Wertschöpfungskette für Qualitätsprodukte übernehmen? Könnte dies die Position der EZG allgemein stärken?

B.6 Wie schätzen Sie die Potenziale für den Absatz von regionalen Qualitätsprodukten regional und überregional ein? Bitte machen Sie ggf. differenzierte Angaben zu verschiedenen Produktgruppen.

B.7 Für welche Art(en) von Wertschöpfungskette(n) / für welche Produkte sehen Sie in der Region oder in Rheinland-Pfalz ein besonderes Potenzial?

B.8 Welche Kooperationen zwischen Unternehmen, Einrichtungen und Organisationen der Ernährungswirtschaft wären aus Ihrer Sicht denkbar (z.B. im Rahmen der Vermarktung von Endprodukten der zweiten Verarbeitungsstufe wie Back- und Fleischwaren (Mühlen & Bäckereien; Metzgereien/Schlachtereien & Catering-Betriebe)?

C Fragen zur Maßnahme M 6.4b

C.1 Wie beurteilen Sie die Ausgestaltung der Maßnahme? Ist sie attraktiv für potenzielle Antragsteller? Antragsunterlagen für die Maßnahme zur weiteren Information sind abrufbar unter folgendem Link (siehe "Verfahrensunterlagen"):

http://www.dlr-mosel.rlp.de/Internet/global/inetcntr.nsf/dlr_web_full.xsp?src=C9625FVJNR&p1=V3MN2YV147&p3=26N43C8054&p4=AK9701DN1H

C.2 Wie beurteilen Sie den organisatorischen Aufwand für die Beantragung des Förderzuschusses?

C.3 Kennen Sie Fördermaßnahmen aus dem gleichen Programm (EULLE) oder aus anderen Förderprogrammen, die evtl. attraktiver sind und daher in Konkurrenz zu dieser Maßnahme stehen?

Anmerkung: Die Interviewleitfäden für die Institutionen und die Privatwirtschaft sind größtenteils identisch und unterscheiden sich nur im Bereich D. Die beiden nachfolgenden Fragen zu den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen wurden den Institutionen vorgelegt, die Fragen zur betrieblichen Investitionsplanung und –förderung der Privatwirtschaft.

D Fragen zu den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Rheinland-Pfalz:

D.1 Wie schätzen Sie die wirtschaftliche Situation in Rheinland-Pfalz für die Erzeuger, Verarbeiter und Vermarkter von Lebensmitteln ein?

D.2 Welches sind die dringendsten Probleme für die einzelnen Akteure in einer möglichen regionalen, auf Qualitätsprodukte ausgerichteten Wertschöpfungskette?

D Fragen zur betrieblichen Investitionsplanung und –förderung:

D.1 Planen Sie mittelfristig (1-5 Jahre) Investitionen in Ihrem Betrieb? Wenn ja, bitte erläutern Sie diese.

- Wären die Vorhaben für den Umwelt- und Ressourcenschutz relevant?

D.2 Könnten Sie sich vorstellen, im Rahmen der Maßnahme einen Förderzuschuss zu beantragen?

- Wenn nein, warum nicht?
- Bestehen Rahmenbedingungen, die der Investition / dem Förderantrag im Weg stehen (z.B. Fehlen eines Betriebsnachfolgers, Anforderungen an potenzielle Kooperationspartner)?

D.3 Welche Vorgaben der Maßnahme sehen Sie als am schwersten zu erfüllen an?

Workshop-Protokoll

Institut für Ländliche Strukturforchung
an der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main

Workshop „Investitionsförderung regionaler Wertschöpfungsketten für landwirtschaftliche Erzeugnisse“

Mittwoch, 26. Juni 2019 im Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau (MWVLW), Emmeranstraße 39, 55116 Mainz, Raum 7.001

Ergebnisprotokoll

Teilnehmende:

Name	Organisation
Frau Herz	MWVLW
Herr Hardt	MWVLW
Herr Schäfer	Handwerkskammer Koblenz
Herr Heck	Dienstleistungszentrum Handwerk
Herr Burgdörfer-Bensel	Öko-Marktgemeinschaft Saar-Pfalz-Hunsrück GmbH
Herr Räsch	Dienstleistungszentrum Ländlicher Raum Mosel
Herr Hoffmann	Dienstleistungszentrum Ländlicher Raum Mosel
Herr Zimmerlin	Landwirtschaftskammer Rheinland-Pfalz
Herr Schramek	Institut für Ländliche Strukturforchung
Frau Spengler	Institut für Ländliche Strukturforchung

Verlauf des Workshops

Nach einer kurzen Begrüßung und einer Vorstellungsrunde der Teilnehmenden wurde die Maßnahme V&Vreg23 und die aktuelle Antragsituation durch Herrn Hardt erläutert. Es folgte die Präsentation eines Vergleichs von Fördermaßnahmen auf Bundesländerebene sowie der ersten Schlussfolgerungen und Empfehlungen durch Frau Spengler. Dabei entwickelte sich bereits eine lebhafte Diskussion unter den Teilnehmenden zu verschiedenen Aspekten, die unten näher erläutert werden. Die daran anschließende Diskussionsrunde konzentrierte sich daraufhin stark auf die Möglichkeiten einer verständlicheren Darstellung und besseren Bekanntmachung von Fördermaßnahmen.

Notwendige Verbesserungen bzgl. Information und Transparenz der Maßnahme

- Die Maßnahme "V&Vreg" wird als sehr wichtig und relevant eingeschätzt, weil kleine Verarbeitungs- und Vermarktungsbetriebe unternehmerisch aktiv werden müssen, um sich von großen Unternehmen abzuheben. Damit verbunden sind auch Investitionen.
- Die Erfahrung im Ernährungshandwerk ist, dass viele Jüngere mit Meisterabschluss gerne einen eigenen Betrieb aufmachen würden, u.a. durch die Übernahme bestehender Betriebe. Das ist oftmals mit hohen Erstinvestitionen verbunden, weil Auflagen, die vorher aufgrund von Bestandschutz noch nicht umgesetzt werden mussten, mit der Übernahme realisiert werden müssen (z.B. rutschfester Boden ...). Die Kosten können schon alleine für die Modernisierung im niedrigen sechsstelligen Bereich liegen, hinzukommt noch die Ablösesumme.
- Bisher war die Fördermaßnahme "V&Vreg" bei der Zielgruppe, dem Ernährungshandwerk, nicht wirklich bekannt.
- Es wird empfohlen den Innungen sowie den Handwerkskammern für die verschiedenen Berufsgruppen jeweils einen Überblick zu geben, welche relevanten Förderprogramme es für sie gibt.
- Speziell für die Maßnahme "V&Vreg" sollte ein Art Steckbrief erarbeitet werden, der an die Innungen gegeben werden kann und über die Möglichkeiten der Förderung informiert. Wichtig ist dabei, dass missverständliche Formulierungen vermieden werden. So ist nach Einschätzung von Teilnehmenden der Förderzweck/Fördergegenstand bereits in der Maßnahmenbeschreibung im Entwicklungsprogramm EULLE irreführend formuliert, so dass womöglich Gebäude, Einrichtungen und technische Anlagen als nicht-förderfähig angesehen werden könnten.
- Ein solcher Steckbrief sollte auch gute praktische Beispiele enthalten.

²³ Einfachhalber wird die Vorhabensart M 6.4b "Förderung von Investitionen in die Verarbeitung und Vermarktung regionaler Erzeugnisse in regionalen Wertschöpfungsketten" mit dem Kürzel "V&Vreg" im Protokoll abgekürzt.

- Der Steckbrief sollte außerdem folgende Hinweise enthalten:
 - *Information, dass noch bis Ende 2022 Anträge bewilligt werden können, wobei bis zum 30.06.2023 der Antrag auf Zahlung der bewilligten Förderung gestellt werden muss.*
 - *Erläuterungen, wie der Begriff "Regionalität" zu verstehen ist. Dabei ist vor allem der Hinweise wichtig, dass landwirtschaftliche Erzeugnisse auch aus anderen (benachbarten) Bundesländern als regionale Erzeugnisse anerkannt werden.*
 - *Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner sollten benannt werden (mit Kontaktdaten), an die man sich bezüglich weiterer Informationen wenden kann.*
- Eine gezielte Beratung von interessierten Betrieben und Erzeugerzusammenschlüssen ist erforderlich, aber es ist noch zu klären, welche Institutionen das übernehmen könnten. Bei den Handwerkskammern ist die derzeitige Beratung noch zu wenig auf Kleinbetriebe ausgerichtet. Das DLR darf als EU-Prüfstelle nur informieren, aber nicht beraten.
- Als wichtig erachten die Teilnehmenden, dass die Förderung – wenn die Informationskampagne angestoßen wird - dann aber ab 2023 auch weiter fortgeführt wird.

Engpass im Bereich Schweinefleisch

- Die Ergebnisse der Untersuchung von Frau Spengler, dass es an Mengen an Qualitätsprodukten (Regional, Bio) im Bereich Schweinefleisch fehlt, werden explizit bestätigt.
- Vor allem im südlichen Rheinland-Pfalz gibt es aufgrund der erforderlichen EU-Zulassung und der mit dieser Zulassung verbundenen Anforderungen an die Schlachtstätten kaum noch Schlachtbetriebe. Die Schließung des Schlachthofes im Mannheim (Baden-Württemberg) hat diesen Engpass zusätzlich verschärft. Im Norden von Rheinland-Pfalz (z.B. Eifel) sind die Strukturen zwar noch besser, aber ein Transport aus dem Süden ist aus Tierschutzgründen sowie wirtschaftlichen Aspekten nicht sinnvoll. Insofern ist die Information von Relevanz, dass eine Förderung auch dann möglich ist, wenn Erzeugnisse aus benachbarten Bundesländern in Rheinland-Pfalz verarbeitet werden.

Ausgestaltung der Fördermaßnahme

- Nach Einschätzung von Teilnehmenden ist es wichtig, dass geförderten Betrieben eine gewisse Flexibilität eingeräumt wird, da sich die Verarbeitung und Vermarktung von bestimmten Produkten nicht für einen langen Zeitraum planen lässt. Eine derzeit geltende 5-jährige vertragliche Bindungsfrist zwischen Erzeugern und Abnehmern, die den Beteiligten Planungssicherheit geben soll, wird als sinnvoll und akzeptable Zeitdauer angesehen. Auch die Zweckbindungsfrist beträgt in der Maßnahme VVreg nur fünf Jahre²⁴.

Verschiedenes

- Von zwei Anwesenden wird angeregt den Fokus der Förderung allein auf Erzeugergemeinschaften zu richten. Herr Hardt stellt aber klar, dass bewusst die regionalen Wertschöpfungsketten und der Zusammenarbeit in diesen Wertschöpfungsketten im Fokus der Förderung stehen.

²⁴ Bei der Verwendung von Bundesmitteln würde sie sich nach nationalem Recht auf 12 Jahre erhöhen.

- Von einem der Beteiligten werden die eigentlichen Investitionstätigkeiten nicht als die größte Herausforderung angesehen. Zentral sind nach seiner Auffassung Aktivitäten um eine Wertschöpfungskette aufzubauen, Marketingaktivitäten durchzuführen und Kunden zu binden. Das sind Dinge, die mit Personalaufwand verbunden sind für den ebenfalls eine Förderung gewünscht wird → Das MWVLW erläutert, dass Personalkosten über einen längeren Zeitraum hinweg nicht gefördert werden können (Stichwort Betriebsbeihilfen) – höchstens über das LEADER-Programm.
- Ein Teilnehmer kommentierte die Empfehlung, stärker Zuwandernde in die Ausbildung im Lebensmittelhandwerk einzubinden, folgendermaßen: Bereits jetzt betrage der Ausländeranteil in den Fachklasse 80%. Das Problem bestehe vielmehr in Sprachbarrieren im Hinblick auf die Prüfungen.
- Herr Hardt erläuterte, dass es laut Fachreferat keine Alternative zur De-minimis-Regelung gibt. Sollte diese für die Maßnahme V&Vreg nicht angewandt werden, würde die GAK-Richtlinie greifen, die aber lediglich einen Fördersatz von 20% für Handwerksbetriebe (Bäckereien, Konditoreien, Metzgereien etc.) vorsieht. Zudem würde sich der Verwaltungsaufwand für die Maßnahme erhöhen.

Fazit/Ausblick durch Herrn Hardt

- Herr Hardt stellt in Aussicht, dass auf Basis der Rückmeldungen Verbesserungen in der Bewerbung/Kommunikation der Fördermaßnahmen "V&Vreg" vorgenommen werden.
- Das MWVLW wird prüfen, ob die Beratung von interessierten Betrieben und Erzeugerzusammenschlüssen durch Innungen oder Handwerkskammern auch über das EPLR EULLE gefördert werden kann.
- Das MWVLW wird außerdem prüfen, ob aufgrund der diskutierten Punkte Änderungen im Entwicklungsprogramm EULLE erforderlich sind. Der ELER-Verwaltungsbehörde müssten bis spätestens 30. August 2019 Änderungswünsche mitgeteilt werden, damit diese beim vierten Änderungsantrag des EPLR EULLE berücksichtigt werden können.