



ifls

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



Institutionelle Förderbedarfe von Erzeugerorganisationen

Möglichkeiten zur Stärkung landwirtschaftlicher Betriebe

Carla Wember, Simone Sterly, Tabea Schiffer

Stand: 26.04.2021

Impressum

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

Ansprechperson: Simone Sterly
Email: sterly@ifls.de
Kurfürstenstraße 49
60486 Frankfurt a.M.
Tel.: 069-9726683-0
Fax: 069-9726683-22
Website: www.ifls.de



Institut für Ländliche Strukturforschung
an der Goethe-Universität Frankfurt am Main

Inhaltsverzeichnis

1	Einführung	1
1.1	Projektziel, Vorarbeiten, Forschungsfragen	4
1.1.1	Forschungsfragen	4
1.1.2	Eingrenzung des Untersuchungsgegenstandes	5
2	Hintergrund und Einordnung	6
2.1	Rechtlicher Rahmen in Deutschland und der EU	7
2.2	Förderstrukturen	8
2.3	Aktuelle Entwicklungstendenzen von Erzeugerorganisationen in Deutschland	14
3	Methodisches Vorgehen	19
4	Ergebnisteil	21
4.1	Organisationsstrukturen von Erzeugerorganisationen und ihren Verbänden in Deutschland	21
4.1.1	Stichprobe	21
4.1.2	Motive für die Organisationsgründung	22
4.1.3	Wertschöpfungskette und wirtschaftliche Bedeutung	23
4.1.4	Tätigkeiten und Ziele	24
4.1.5	Vorteile für Mitglieder	28
4.1.6	Hindernisse	29
4.1.7	Anerkennung der Organisation	30
4.1.8	Verbände von Erzeugerorganisationen	31
4.1.9	Exkurs Obst und Gemüse: Fallstudie Erzeugerorganisation Reichenau-Gemüse e.G.	33
4.2	Perspektiven aus den Förderstrukturen für EO	34
4.2.1	Bedeutung und Aufgaben/Funktionen von EO	35
4.2.2	Förderbedarf und Entwicklung von Förderungen	37
4.2.3	Herausforderungen und Verbesserungsvorschläge	38
5	Schlussfolgerungen	41
5.1	Ausblick	43
6	Politik- und Handlungsempfehlungen	46
7	Literaturverzeichnis	i
Annex I: Interviewleitfaden für Interviews mit Experten und Expertinnen		iv
Annex II: Anzahl von EO in unterschiedlichen Erzeugnisbereichen in den Bundesländern		v

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 Anzahl anerkannter EO sowie ihrer Vereinigungen 1997-2020; nach Ackermann 2020 mit Daten der BLE	15
Abbildung 2 Anzahl von EO in den Bundesländern pro 1000 Betriebe.....	17
Abbildung 3 Rechtsform der befragten EO.....	21
Abbildung 4 Bewertung der Gründungsmotive der Organisation auf einer Skala von 1 ("unwichtig") bis 5 ("sehr wichtig")	23
Abbildung 5 Tätigkeiten der EO (Mehrfachnennungen möglich)	24
Abbildung 6 Tätigkeiten für die Mitglieder (Mehrfachnennungen möglich)	25
Abbildung 7 Bewertung der Wichtigkeit von Motiven bei der Entscheidung, weitere Tätigkeiten über den Produktverkauf hinaus auszuüben auf einer Skala von 1 ("unwichtig") bis 5 ("sehr wichtig").....	26
Abbildung 8 Bewertung der Wichtigkeit von Motiven bei der Entscheidung, keine weiteren Tätigkeiten über den Produktverkauf hinaus auszuüben auf einer Skala von 1 ("unwichtig") bis 5 ("sehr wichtig")	26
Abbildung 9 Bewertung des Beitrags der Organisation zu den aufgeführten Zielen auf einer Skala von 1 ("gar nicht") bis 5 ("in hohem Maße")	28
Abbildung 10 Bewertung, in welchem Maße die Anerkennung als EO oder VEO Vorteile bringen könnte auf einer Skala von 1 („gar nicht“) bis 5 („in hohem Maße“)	31

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1 Anerkannte EO und ihre Vereinigungen in Deutschland im Jahr 2020 nach Erzeugnisbereich	2
Tabelle 2 Förderstrukturen (Behörden, Durchführung von Maßnahmen) in den Bundesländern	11
Tabelle 4 Anzahl und Anteil von befragten EO im Verkauf einzelner Feldfrüchte	23
Tabelle 5 Hauptherausforderungen bei der Produktvermarktung und -verkauf.....	27
Tabelle 6 Hauptherausforderungen bei der Bereitstellung von Produktionsmitteln	27
Tabelle 7 Hauptherausforderungen hinsichtlich der Organisationsstruktur	27
Tabelle 8 Geclusterte Antworten auf die Frage nach Vorteilen für Mitglieder	28
Tabelle 9 Aufgaben und Funktionen, die EO aus den Förderstrukturen zugewiesen werden	35

Abkürzungsverzeichnis

AG	Aktiengesellschaft
AgrarMSG	Agrarmarktstrukturgesetz
AgrarMSV	Agrarmarktstrukturverordnung
BLE	Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung
e.G.	eingetragene Genossenschaft
e.V.	eingetragener Verein
ELER	Europäischer Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums
EO	Erzeugerorganisation
EPLR	Entwicklungsprogramm ländlicher Raum
EU	Europäische Union
GAK	Gemeinschaftsaufgabe Agrarstruktur und Küstenschutz
GAP	Gemeinsame Agrarpolitik
g.g.A.	geschützte geografische Angabe
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
g.U.	geschützte Ursprungsbezeichnung
IfLS	Institut für Ländliche Strukturforchung
LEH	Lebensmitteleinzelhandel
MStrG	Markstrukturgesetz
n.e.V.	nicht eingetragener Verein
r.V.	rechtsfähiger Verein
VEO	Vereinigung von Erzeugerorganisationen
w.V.	wirtschaftliche Verein

1 Einführung

Die organisatorische Zusammenarbeit wird als eine „wichtige Strategie zur Förderung von Innovationen, zur Schonung wirtschaftlicher Ressourcen, zum Aufbau von Beziehungen, zur Bewältigung komplexer Probleme und zum Erreichen wesentlicher Ergebnisse verstanden“ (Woodland und Hutton 2012). Diese Strategien werden in der Landwirtschaft in Deutschland –aber auch weltweit – durch verschiedene Formen der institutionellen Kooperation verfolgt. Die Zusammenarbeit gestaltet sich dabei sehr unterschiedlich in Umfang und Zweck: von Betriebskooperation, Maschinenringen, zu Erzeugerorganisationen und klassischen Genossenschaften. Daneben sind Betriebe auch eingebunden in Kooperationen entlang von Wertschöpfungsketten, sektorenübergreifenden Kooperationen in territorialen Prozessen, oder mit Forschungs- und Wirtschaftsakteuren in den „operationellen Gruppen“ der Europäischen Innovations-Partnerschaften (EIP-AGRI). Die in der Landwirtschaft bestehenden institutionellen Formen der Zusammenarbeit haben jedoch in der Vergangenheit nicht immer die erwünschten Ergebnisse erbracht.

Ein wesentliches Ziel der Zusammenarbeit von Erzeugern ist die Bündelung und Preisgestaltung landwirtschaftlicher Produkte. Den anerkannten Erzeugerorganisationen (EO), wie sie seit 2013 im Agrarmarktstrukturgesetz (AgrarMSG) (Verordnung (EU) Nr. 1308/2013) rechtlich verankert sind, wird dabei politisch eine große Bedeutung zugesprochen. Laut Gesetz sollen sie die Produktionsmengen entsprechend der Nachfrage gewährleisten, die Vermarktung optimieren, die Produktionskosten verringern und die Erzeugerpreise stabilisieren. Mit ihrer rechtlichen Anerkennung werden sie weitestgehend vom Kartellverbot ausgenommen. Weitere Vorteile einer Anerkennung sind der Zugang zu Förderung für die Gründung und dem Tätigwerden der EO, sowie für Investitionen in Gebäude und Anlagen für Verarbeitung und Vermarktung. Ein Zusammenschluss von mindestens zwei EO in einer Vereinigung von Erzeugerorganisationen (VEO) soll die beteiligten EO beraten sowie verbindliche Erzeugungs- und Qualitätsregeln aufstellen. Bisher spielen diese in Deutschland mit nur 12 anerkannten VEO aber eine untergeordnete Rolle. Die Anerkennung und Förderung der EO und ihrer Vereinigungen wird in Deutschland generell von den Ländern umgesetzt. Derzeit werden über den Europäischen Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums (ELER) und die Gemeinschaftsaufgabe Agrarstruktur und Küstenschutz (GAK) Maßnahmen der Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse, sowie der Absatzförderung angeboten. Für Obst und Gemüse, Wein und Fischwirtschaft bestehen gesonderte Programme.

Vor allem in den Bereichen der Milch-, Getreide-, Schweinefleisch- und Weinproduktion gibt es zahlreiche anerkannte EO in Deutschland (siehe Tabelle 1). Allerdings ist die regionale Verteilung der EO sehr unterschiedlich. Bayern hat bei Weitem mit rund 240 die größte Zahl anerkannter EO, davon etwa die Hälfte im Bereich Milch- und Milchprodukte. Auch Baden-Württemberg, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz haben eine größere Anzahl anerkannter EO. In Schleswig-Holstein gibt es hingegen lediglich 2 anerkannte EO. (Auswertung des Agrarorganisationsregister 2020). Keine Daten liegen jedoch über die Anzahl der jeweiligen Mitglieder oder den Umsatz der EO vor, weswegen kaum von der regionalen und sektoralen Verteilung der EO auf den Anteil der in EO beteiligten Betriebe in Deutschland geschlossen werden kann. Neben den anerkannten EO und deren Verbände, gibt es auch nicht-erkannte Organisationen mit ähnlichen Strukturen und Funktionsweisen. Es wird geschätzt, dass z.B. im Getreidebereich etwa 15-30 und im Rindfleischbereich etwa 25-30 nicht-erkannte Organisationen existieren (Ecorys und Wageningen Economic Research 2018).

Wissenschaftliche Studien zu Kooperationen in der Landwirtschaft beschäftigen sich bisher vor allem mit Genossenschaften. Bijman et al. (2012) sehen Erzeugergemeinschaften¹ „als eine besondere Form der Vermarktungsgenossenschaften“ (S.19) an, da ihre Hauptziele und Entscheidungsstrukturen denen der Genossenschaft ähnlich sind. Auch wenn dies prinzipiell stimmt, so sind doch die Marktstrukturen in den Sektoren sehr unterschiedlich, sodass Genossenschaften und EO teilweise sehr unterschiedliche Funktionen erfüllen. Im Gemüsesektor beispielsweise sind die meisten EO eingetragene Genossenschaften (eG). Im Milchsektor hingegen sind viele Erzeuger zwar Mitglieder in Molkerei-Genossenschaften, können aber kaum noch Kontrolle über die wachsenden und sich professionalisierenden Genossenschaften ausüben (Hanisch und Rommel 2012). Zusätzlich können sich Milchproduzenten aber an Milcherzeugerorganisationen beteiligen, um eine sinnvolle Bündelung von Milchmengen zu erreichen. Aus diesem Grund wird eine gesonderte Betrachtung der EO in den verschiedenen Sektoren als notwendig erachtet. Die vorliegende Studie befasst sich insbesondere mit solchen Zusammenschlüssen, die entsprechend der Definition des AgrarMSG EO sind. Diese können auch genossenschaftlich organisiert sein – aber nicht alle Agrar-genossenschaften fallen darunter.

Tabelle 1 Anerkannte EO und ihre Vereinigungen in Deutschland im Jahr 2020 nach Erzeugnisbereich²

Erzeugnisbereich	EO	VEO	Widerrufen/ Weggefallen
Milch und Milcherzeugnisse	177	2	24
Getreide	126	2	35
Wein	80	-	10
Schweinefleisch	57	1	15
Kartoffeln	51	1	6
Rindfleisch	31	1	8
Geflügelfleisch	30	-	3
Obst und Gemüse	30	-	1
Lebende Pflanzen	11	-	3
Schaf- und Ziegenfleisch	5	-	-
Bienenzüchterzeugnisse	5	-	-
Rohtabak	3	-	-
Arzneipflanzen	2	-	-
Wolle	2	-	1
Hopfen	2	-	-
Damtiere und Kaninchen	2	-	-
Eier	2	-	1
Flachs und Hanf	-	-	1
Trockenfutter	1	-	-

¹ Im bis 2013 gültigen Marktstrukturgesetz verwendete Bezeichnung, die durch das Agrarmarktstrukturgesetz offiziell durch den Begriff „Erzeugerorganisation“ abgelöst wurde. In der Praxis wird der Begriff „Erzeugergemeinschaft“ auch weiterhin sowohl für anerkannte als auch nicht-erkannte Erzeugerorganisationen verwendet.

² Organisationen werden hier also teilweise mehrfach aufgeführt, Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) 2020c.

GESAMT	619	7	108
---------------	------------	----------	------------

Aus aktuelle Studien, an denen das Institut für Ländliche Strukturforchung (IfLS) als Länderexperte für Deutschland beteiligt war, ergeben sich für Deutschland weitere relevante Fragen – die wir in dieser Studie beantworten. Eine Studie im Auftrag der Generaldirektion Wettbewerb der Europäischen Kommission (Ecorys und Wageningen Economic Research 2018) kommt zum Schluss, dass EO in der Europäischen Union (EU) zwar besserer Preise für ihre Mitglieder erwirken konnten, dass allerdings mangelnde personelle Kapazitäten und Ressourcen oftmals die Verhandlungsposition der EO schwächten. Schwierigkeiten wurden vor allem in den fehlenden Ressourcen für erforderliche Investitionen (z.B. für die Lagerung oder Maschinen), unterschiedliche Qualitäten der von Mitgliedern gelieferten Produkte, Zugang zu Marktinformationen, unterschiedliche Interessen der Mitglieder, fehlende institutionelle Unterstützung und bei der Rekrutierung von qualifiziertem Personal gesehen. Oftmals ist das Wissen über die Verordnung, deren Vorteile und Fördermöglichkeiten der Erzeuger auch nicht ausreichend, um diese entsprechend zu nutzen. Ein weiterer Punkt ist die Rolle der EO im betrieblichen und überbetrieblichen Risikomanagement. Auch hier schreibt man den EO eine wichtige Rolle zur Stabilisierung der Marktpreise zu. Ein Pilotprojekt der GD Landwirtschaft (EU) hat jedoch gezeigt, dass in Deutschland die EO z.B. in der letzten Milchpreis-Krise keine Rolle spielten. Die EO konnten die Milchpreise nicht beeinflussen. Genossenschaften hingegen, wie einige der großen Milchverarbeiter (z.B. DMK oder Arla) verschärfen die angespannte Preis-Situation noch weiter (European Commission (EC) et al. 2019).

Die Begleitung und Bewertung von agrar-und marktpolitischen Maßnahmen der Gemeinsamen Agrarpolitik (GAP) der EU hat weiterhin ergeben, dass Förderinstrumente für die vergangene Förderperiode 2007-2013 nur eingeschränkt als erfolgreich bewertet werden können (Ecorys und Institut für Ländliche Strukturforchung (IfLS) 2017) und aktuell (2014-2020) wenig oder gar nicht in Anspruch genommen wurden (z.B. Fähmann et al. 2018). Neben den oben genannten mangenden personellen Kapazitäten der EO werden hierfür aber auch die Förderbedingungen (in den Bundesländern, für verschiedene Produktgruppen) und institutionelle Strukturen verantwortlich gemacht (persönliche Kommunikation).

Studien aus den letzten Jahren zu EO, VEO auf europäischer und nationaler Ebene in Deutschland umfassen:

- European Commission (EC) (2019): Study of the best ways for producer organisations to be formed, carry out their activities and be supported. Final report. Unter Mitarbeit von Arcadia International.
- European Commission (EC) (2016): Study on agricultural interbranch organisations in the EU. Unter Mitarbeit von Arcadia International, LEI - Wageningen UR und Luc Bodiguel. Hg. v. Directorate-General for Agriculture and Rural Development.
- European Commission (EC) - Directorate-General for Agriculture and Rural Development (2020): Study on economic value of EU quality schemes, geographical indications (GIs) and traditional specialities guaranteed (TSGs). Final Report. Unter Mitarbeit von AND-International, Ecorys und Cogea.

- Ackermann, Jan (2020): Wohlgeordnetes Agrarwettbewerbsrecht mit Blick auf Erzeugerorganisationen und unlautere Handelspraktiken. Reihe: Forum Umwelt-, Agrar- und Klimaschutzrecht, Bd. 18. Nomos.
- Dirksmeyer, Walter; Garming, Hildegard; Fluck, Katrin (2012): Bewertung der nationalen Strategie für nachhaltige operationelle Programme im Obst- und Gemüsesektor in Deutschland. Johann-Heinrich von Thünen-Institut.
- Busse, Christian (2016): Gründung und Förderung von Erzeugerorganisationen am Beispiel des Milchsektors. In: Xiaomin Fang, José Martinez (Hrsg.): Landwirtschaft in einer modernen Gesellschaft: Herausforderungen an das Recht in China und Deutschland. Nomos, S. 47 – 64.

In dieser Studie werden wir bestehende Wissenslücken zur Bedeutung und Funktion der EO in Deutschland schließen. Weiterhin möchten wir Ansatzpunkte für eine Verbesserung der institutionellen Förderung der EO identifizieren, und darauf aufbauend Handlungs- und Politikempfehlungen entwickeln.

1.1 Projektziel, Vorarbeiten, Forschungsfragen

Vor dem in Abschnitt 2.1. skizzierten Hintergrund wurden folgende Ziele für das Forschungsprojekt formuliert:

- Beitrag zu einem verbesserten Verständnis über die Bandbreite der institutionellen Strukturen, der Funktionen von anerkannten und nicht (mehr) anerkannten EO in Deutschland, sowie ihrer wirtschaftlichen Bedeutung für die beteiligten Betriebe.
- Vergleichende Darstellung der unterschiedlichen Anerkennungsvoraussetzungen und -praktiken für EO der verschiedenen Produktgruppen in den einzelnen Bundesländern, und vergleichende Darstellung der derzeitigen Förderinstrumente, ihrer Bedingungen und bisher erzielten Ergebnisse.
- Herausarbeiten von Erfolgs- und Misserfolgskriterien für die EU, VEO und die institutionellen Förderstrukturen.
- Entwicklung von Handlungsoptionen für die EO und Politikempfehlungen für die Länder- und Bundesebene auf der Basis der Erfolgsfaktoren.
- Hierbei Schließen von Forschungslücken durch Beitrag zum bislang geringen Wissen über die Bedeutung von EO für die Landwirtschaft in Deutschland.

1.1.1 Forschungsfragen

Die Preis-Krisen verschiedener landwirtschaftlicher Sektoren (v.a. Milch und Schwein) in den vergangenen Jahren haben deutlich gemacht, wie schwach die Verhandlungspositionen der Erzeuger landwirtschaftlicher Produkte gegenüber den weiterverarbeitenden Unternehmen ist. Erzeugerorganisationen werden vor diesem Hintergrund politisch eine große Bedeutung zugemessen, aber eine aktuelle Studie (European Commission (EC) et al. 2019) hat gezeigt, dass die EO diesen Ansprüchen bisher kaum gerecht werden können. Hemmende Faktoren wurden in einer europaweiten Studie zu EO der Produktgruppen Getreide, Rindfleisch und Olivenöl identifiziert (Ecorys und

Wageningen Economic Research 2018). Für Deutschland fehlt eine detaillierte Auswertung der Rolle und Funktionen von EO verschiedener Produktgruppen bisher.

Die übergeordnete Fragestellung lautet:

- Wie kann die Rolle von EO institutionell gestärkt werden, damit sie zu einem angemessenen Lebensunterhalt der landwirtschaftlichen Betriebe beitragen?

Damit verbundene Teilfragen betreffen folgende Aspekte:

- Welche Bedeutung haben EO derzeit für die beteiligten landwirtschaftlichen Betriebe und welche Aufgaben übernehmen sie?
- Wie können EO zu einer Verbesserung des betrieblichen Risikomanagements in der Landwirtschaft beitragen?
- Welchen Einfluss haben EO für die Preisgestaltung und -stabilität verschiedener Produktgruppen? Wie kann das Potential von EO für die Preisstabilität erhöht bzw. ausgeschöpft werden?
- Welche Faktoren stärken oder hindern EO in der Umsetzung ihrer Aufgaben /Zielsetzung?
- Welche Fördermöglichkeiten gibt es bisher in den Bundesländern und dem Bund? Wie könnten diese ausgestaltet werden um besser angenommen und wirksamer zu werden?

1.1.2 Eingrenzung des Untersuchungsgegenstandes

Um die Relevanz der Studie bei effizientem Ressourceneinsatz zu gewährleisten, wird der Untersuchungsgegenstand folgendermaßen eingegrenzt:

- Beschränkung der Analysen auf anerkannte EO und ihre Vereinigungen entsprechend des AgrarMSG, und ähnliche Organisationen, die ggf. anerkannt werden könnten.
- Beschränkung auf die relevantesten Produktgruppen: Milch und Milcherzeugnisse, Getreide, Schweinefleisch, Wein, Kartoffeln, Rindfleisch, Geflügelfleisch, Obst und Gemüse.

Wir möchten dabei unter anderem Daten analysieren, die im schon abgeschlossenen Projekt „Study on Producer Organisation and their activities in the olive oil, beef and veal and arable crops sectors“ vom IfLS für den Haupt-Auftragnehmer Ecorys erhoben wurden, aber bisher noch nicht gesondert für Deutschland ausgewertet wurden. Das Material umfasst einen überarbeiteten Katalog aller anerkannten und ehemals anerkannten EO und VEO (Stand 2017), sowie die Ergebnisse von 21 Befragungen mit EO und einer VEO. Die Befragungen decken in 33 Frageblöcken qualitative und quantitative Angaben zu folgenden Themen ab:

1. Allgemeine Angaben zur Organisation
2. Ziele und Tätigkeiten der Organisation
3. Motive für die Gründung der Organisation
4. Herausforderungen bei der Ausübung unterschiedlicher Tätigkeiten
5. Motive für eine Bewerbung um Anerkennung der Organisation gemäß Verordnung (EU) Nr. 1308/2013 (GMO-Verordnung)
6. Weitere Anmerkungen.

2 Hintergrund und Einordnung

Der Anteil von Landwirten und Landwirtinnen an der gesamten Wertschöpfung landwirtschaftlicher Erzeugung nimmt stetig ab. Ein einzelner Landwirt ernährt heute circa 140 Personen, erhält aber von einem Euro, den Verbraucherinnen und Verbraucher für Nahrungsmitteln ausgeben lediglich etwa 21 Cent (Ackermann 2020, S. 23). Dies zeugt von einem Ungleichgewicht der Verhandlungsmacht zwischen den Stufen der Lebensmittelwertschöpfungskette, die in einer starken Konzentration von Ernährungsindustrie und Lebensmitteleinzelhandel (LEH) einerseits und einer polypolistischen Produktionsstruktur der Erzeuger und Erzeugerinnen andererseits begründet liegt. Hier wird Kooperation auf Produktionsseite als Mittel gesehen, um diesem Ungleichgewicht entgegenzuwirken. Bei der Organisation von Kooperationen wird EO und Erzeugergemeinschaften sowie ihren Vereinigungen eine große Bedeutung zugeschrieben. (Ackermann 2020, S. 25)

EO oder Erzeugergemeinschaften werden verstanden als **horizontaler Zusammenschluss von Inhabern und Inhaberinnen land- oder fischwirtschaftlicher Betriebe, die gemeinsam den Zweck verfolgen, die Erzeugung sowie den Absatz den Erfordernissen des Marktes anzupassen** (Ackermann 2020, S. 55). Vor der Verkündung des AgrarMSG wurden die Begriffe getrennt voneinander verwendet, wobei nach dem dann aufgehobenen Marktstrukturgesetz (MStrG) anerkannte Erzeugergemeinschaften vor allem für Zusammenschlüsse von Inhaberinnen und Inhabern Betriebe in den Bereichen Getreide, Wein und Schlachtvieh eine Rolle spielten. EO hingegen waren im Bereich Obst und Gemüse etabliert. Mit der am 28.11.2013 in Kraft getretenen Agrarmarktstrukturverordnung (AgrarMSV) wurden Erzeugergemeinschaften zu EO. Als rechtlich anerkannter und damit für Förderung relevante Begriff wird daher nach AgrarMSV Erzeugerorganisation verwendet, auch wenn in der Praxis unterschiedliche Begriffe synonym gebraucht werden. Für anerkannte EO und deren Vereinigungen gelten Ausnahmen des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen bei Preisverhandlungen mit Abnehmern. Somit sind Preisabsprachen möglich. (Landwirtschaftskammer Niedersachsen 2018)

Grundsätzlich ist der Zusammenschluss in EO nur für Erzeuger landwirtschaftlicher (Ur-)erzeugnisse möglich. Bloße Be- und Verarbeitungsbetriebe sind hingegen ausgeschlossen. Das ergibt sich aus der zumeist ungünstigeren Marktstellung von Erzeugern landwirtschaftlicher (Ur-)erzeugnisse, die durch einen Zusammenschluss gegenüber der Handelsseite geschlossen auftreten können und so Marktmacht erlangen können (Ackermann 2020, S. 55–57). Daraus leiten sich einige Funktionen und Aufgaben ab, die EO zugeschrieben werden. So sollen laut AgrarMSV EO unterstützt werden, da diese *„eine nützliche Rolle bei der **Bündelung** des Angebots, der Verbesserung der **Vermarktung**, der **Planung** und der Anpassung der Erzeugung an die Nachfrage, der **Optimierung der Erzeugungskosten** und der **Stabilisierung der Erzeugerpreise**, der Durchführung von **Forschung**, der Förderung **bewährter Verfahren** und der Leistung **technischer Unterstützung**, der Bewirtschaftung von **Nebenerzeugnissen** und von **Risikomanagement-Instrumenten**, die ihren Mitgliedern zur Verfügung stehen, spielen und somit zur Stärkung der Stellung der Erzeuger in der Lebensmittelkette beitragen“* (Europäische Union 2013).

Die Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) fasst die Ziele einer Agrarorganisation³ und deren Vereinigung mit der Sicherstellung einer nachfragegerechten Erzeugung, der Optimierung der Erzeugnis-Vermarktung und der Verringerung der Produktionskosten und die Stabilisierung der

³ Mit dem Begriff Agrarorganisationen fasst die BLE EO, VEO und zugehörige Branchenverbände zusammen, Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) 2020c.

Erzeugerpreise zusammen (Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) 2020b). Ackermann (2020) fügt dem noch mögliche Kooperation im Bereich des Marketings (etwa durch Marktforschung), gemeinsame Distribution (bspw. gemeinsame Transport- und Lagereinrichtungen), gemeinsame Produktpolitik (bspw. einheitliches Angebotsprogramm oder Etablierung einer Marke) sowie die Verbesserung von Produktqualität hinzu (Ackermann 2020, S. 58). Krisenmanagement ist vor allem im Bereich Obst und Gemüse vorgesehen ist. Vorgaben nach Art. 33 Abs. 3 UAbs. 1 GMO-VO werden in Deutschland mit § 15 Obst-Gemüse-Erzeugerorganisationendurchführungsverordnung umgesetzt, wobei jedoch einige Maßnahmen explizit von einer Anwendung ausgenommen werden. Dazu zählen Marktrücknahmen bzw. die Ernte vor der Reife oder das Nichternten von Obst und Gemüse. Im Rahmen des Risikomanagements zählen nach Art. 36 Abs. 1 ELER-VO Versicherungssysteme zu förderfähigen Maßnahmen. (Ackermann 2020, S. 129–130)

2.1 Rechtlicher Rahmen in Deutschland und der EU

Das Instrument der Erzeugerorganisation ist bereits seit den 1960er Jahren im Unionsrecht vorgesehen. Schon damals wurden das Ermöglichen von Kooperationsvorteilen mit der geringeren Konzentration und Größe von Erzeugern und Erzeugerinnen gegenüber Akteuren in der Verarbeitung und im Handel begründet. Zunächst verfolgte die EWG-Kommission das Ziel einer Rahmenverordnung mit der Möglichkeit der Gründung von EO für alle Marktordnungswaren. Da sie sich hiermit nicht durchsetzen konnte, wurde das Instrument der EO zunächst auf den Sektor Obst und Gemüse beschränkt, der auch heute noch eine Sonderstellung im Recht der EO, gerade bezüglich Förderstrukturen, einnimmt. (Ackermann 2020, S. 77) Das fortgeführte Streben nach der Einführung einer einheitlichen und übergreifenden Lösung führte zur Entstehung vieler sektorspezifischer Marktorganisationen und damit zur Zersplitterung des Rechts für EO. Dies änderte sich auch mit der Zusammenführung der einzelnen Marktorganisationen zur Einheitlichen Gemeinsamen Marktorganisation von 2007 nicht. Erst mit dem Erlass der GMO-VO (Verordnung (EU) Nr. 1308/2013) wurde eine weitgehende Angleichung der Regelungen für alle Sektoren erreicht. Die GMO-VO ist einer der zentralen Rechtsakte im Rahmen der 1. Säule der GAP und bildet die Grundlage des Rechts der EO, welches durch weitere Rechtsakte, insbesondere der Europäischen Kommission, flankiert und konkretisiert wird. Sie ist damit die Umsetzungsgrundlage für nationales Recht für die Regelung von Förderung und Anerkennung von EO. (Ackermann 2020, S. 88)

In der nationalen Umsetzung bestimmen drei Rechtsakte die Gründung und Anerkennung von EO: das AgrarMSG, die zur weiteren Konkretisierung dieses Gesetzes ergangene AgrarMSV und für besondere Regelungen im Bereich Obst und Gemüse die Obst-Gemüse-Erzeugerorganisationendurchführungsverordnung. Die AgrarMSG ist dabei Grundlage für beide Verordnungen (Ackermann 2020, S. 94). Für die Durchführung des AgrarMSG sind die zuständigen Landesstellen der jeweiligen Bundesländer zuständig. Die zuständige Landesstelle richtet sich nach dem Hauptsitz der jeweiligen Agrarorganisation (Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) 2020b).

Um anerkannt zu werden, muss eine Erzeugerorganisation erstens in einem landwirtschaftlichen Sektor auf Initiative der Erzeuger gebildet worden sein, zweitens aus Erzeugern eines bestimmten landwirtschaftlichen Sektors bestehen und von diesen Erzeugern kontrolliert werden und drittens einen Antrag in dem EU-Land einreichen, in dem sie ansässig ist (Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) 2020b). Zusätzlich muss sie mindestens eine der im EU-Recht aufgeführten Tätigkeiten ausüben, darunter gemeinsame Verarbeitung, Vertrieb, Transport oder Verpackung und mindestens

eines der in den Agrarvorschriften genannten spezifischen Ziele verfolgen, darunter die Optimierung der Produktionskosten oder die Entwicklung von Initiativen im Bereich Verkaufsförderung und Vermarktung (Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) 2020b). Mitglied einer Erzeugerorganisation kann nur werden, der auch ein Agrarerzeugnis produziert. Um anerkannt zu werden, muss es sich bei der betreffenden Agrarorganisation um eine juristische Person des Privatrechts oder des öffentlichen Rechts oder um eine Personenvereinigung des Privatrechts handeln (Ackermann 2020, S. 97). Eine EO muss mindestens aus fünf Mitgliedern bestehen, welche verpflichtet sind, mindestens 90 Prozent ihrer Erzeugnisse über die Erzeugerorganisation zu vermarkten (Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) 2020b). Bezüglich einer Mindestgröße für Erzeugerorganisationen im Sektor Obst- und Gemüsektor setzt das Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) in seiner Verordnung zur Neuregelung der Durchführung der unionsrechtlichen Regelungen über EO im Sektor Obst und Gemüse eine Mindestanzahl der Erzeuger auf 15 und den Mindestwert der vermarktbareren Erzeugung auf 5.000.000 Euro bzw. die Mindestmenge der vermarktbareren Erzeugung auf 10.000 Tonnen fest (Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) 2014). Schließen sich mehr als zwei anerkannte EO (mit DE-Nummern) zusammen, so bilden sie eine anerkannte Vereinigung der Erzeugerorganisation (2020b).

Seit 2016 führt die BLE überdies ein Register, mit dem über Agrarorganisationen und ihre Vereinigungen online informiert wird (Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) 2020c). Die Landesstellen, die auch die Anerkennung ausgesprochen haben, sind für die im Agrarorganisationsregister verfügbaren Informationen über die Agrarorganisation zuständig, welche den Namen und Anschrift, Datum der Anerkennung und Angaben über den Erzeugnisbereich enthalten sollten.

2.2 Förderstrukturen

Mit dem Marktstrukturgesetz aus dem Jahre 1969 existierte in Deutschland bereits vor Regelungen auf EU-Ebene Möglichkeiten der Anerkennung und Förderungen von EO in bestimmten Erzeugnisbereichen (Ackermann 2020, S. 74). Besonders mit der GMO-VO wurde deutsches Recht mit EU-Recht harmonisiert und Förderung kommt seitdem aus EU-Mitteln. Sowohl im Rahmen der ersten als auch der zweiten Säule der GAP ergeben sich Fördermöglichkeiten. Im Rahmen der ersten Säule der GAP sind in der GMO-VO vor allem Förderungen für anerkannte EO im Bereich Obst und Gemüse angelegt. Im Rahmen der zweiten Säule nach ELER-VO bestehen Fördermöglichkeiten ohne Beschränkungen auf bestimmte Erzeugnisbereiche (Ackermann 2020, S. 115).

Für Wein werden Informations- und Absatzförderungsmaßnahmen für in Deutschland erzeugte Weine durch die Europäische Union als Teil des Nationalen Stützungsprogramms gefördert. Artikel 45 der VO (EU) 1308/2013 enthält die entsprechenden Regelungen. Antragsberechtigt sind aus dem Weinbereich stammende Berufsverbände, Organisationen, Erzeugerorganisationen und Vereinigungen von Organisationen sowie Gruppen von Erzeugern/Vermarktern. Gefördert werden können Verbraucherinformationen zum verantwortungsvollen Weinkonsum und den mit Alkohol verbundenen Gefahren sowie Informationen zu Unionsregelungen für geschützte Ursprungsbezeichnungen und geschützte geografische Angaben für Weine aus Deutschland, insbesondere im Hinblick auf Qualität, Ansehen und Eigenschaften des Weines aufgrund seines geografischen Ursprungs. Die Unterstützung wird in Form eines Zuschusses zu den förderfähigen Ausgaben in Höhe von 50 % gewährt. (Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) 2020a)

Förderungen sind in Form von Informationskampagnen, Teilnahmen an oder Durchführungen von Veranstaltungen, Messen und Ausstellungen in Deutschland oder in anderen Mitgliedstaaten der EU möglich.

Der Obst- und Gemüsesektor hat sich im Laufe der Jahre separat zu den übrigen Erzeugnisbereichen entwickelt und bis heute werden lediglich EO und ihre Vereinigungen im Rahmen der ersten Säule als Hauptinstrumente der Marktordnung gefördert (Ackermann 2020, S. 65). Laut GMO-VO können EO im Bereich Obst und Gemüse einen Betriebsfonds einrichten, der jeweils zur Hälfte durch Beiträge der Mitglieder der EO bzw. VEO und Beiträgen der Union finanziert wird. Der Betriebsfonds bildet die Grundlage der Finanzierung der von den EO aufgestellten operationellen Programmen, in denen EO ihre Entwicklungsziele und die dafür geplanten Maßnahmen darstellen. Die operationellen Programme sind auf eine Dauer von drei bis fünf Jahren anzulegen, müssen mindestens zwei Umweltmaßnahmen oder mindestens 10% ihrer Ausgaben für Umweltmaßnahmen beinhalten und durch die Mitgliedsstaaten genehmigt werden. Dafür bedarf es einer nationalen Strategie für nachhaltige operationelle Programme der EO für Obst und Gemüse. (Ackermann 2020, S. 117) Über die Operationellen Programme können folgende Aktionen gefördert werden:

- Produktionsplanung
- Verbesserung oder Erhaltung der Produktqualität
- Verbesserung der Vermarktung
- Krisenprävention und –management
- Ausbildungsaktionen und besserer Zugang zu Beratungsdiensten
- Forschung und Versuchslandbau
- Umweltaktionen (verpflichtend)

Im Rahmen des Krisenmanagements wurden bestimmte Maßnahmen, die von der EU in der Verordnung angelegt wurden, nicht angewandt und können daher nicht gefördert werden. Diese umfassen Marktrücknahmen, die Ernte vor der Reife oder das Nichternten von Obst und Gemüse, Finanzhilfen zu den Verwaltungskosten für die Einrichtung von Risikofonds auf Gegenseitigkeit und Investitionen zur effizienteren Steuerung der auf den Markt gebrachten Mengen. Diese Maßnahmen sind daher nicht Gegenstand von Operationellen Programmen. (Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) 2019a)

Unabhängig vom Erzeugnisbereich, jedoch in der Praxis häufig exklusive im Sektor Obst und Gemüse, ist im Rahmen des Rechts der Förderung der ländlichen Entwicklung die Möglichkeit vorgesehen, Landwirte bei der Gründung von EO⁴ und ihren Aufgaben finanziell zu unterstützen. Zentral ist hier die ELER-VO, die förderfähige Maßnahmen aufführt, die in den Mitgliedstaaten in Form von Programmen zur Entwicklung des ländlichen Raums umzusetzen sind. Finanziert werden die Maßnahmen über den Förderbereich 3 der GAK: Verbesserung der Vermarktungsstrukturen. Eine dieser Maßnahmen bezieht sich auf die Förderung der Gründung und des Tätigwerdens von EO für einen Zeitraum von höchstens fünf Jahren, wenn diese die in der ELER-VO aufgeführten Ziele verfolgen, u.a. die Anpassung der

⁴ In der Regelung ist von Erzeugerzusammenschlüssen die Rede. Diese werden definiert als (a) anerkannte Erzeugerorganisationen sowie nicht anerkannte Erzeugerzusammenschlüsse für Qualitätsprodukte und deren Vereinigungen (mindestens fünf Mitglieder und KMU).

Erzeugung und des Absatzes der Erzeuger an die Markterfordernisse sowie die gemeinsame Vermarktung von Waren. (Ackermann 2020, S. 11) Der Höchstfördersatz in Deutschland liegt bei 100.000 Euro pro Jahr, während der Gesamtbetrag der Zuwendungen sich auf maximal 400.000 Euro beläuft. Die Zuwendungen werden den EO für die ersten fünf Jahre als Pauschalbeihilfe in jährlichen Tranchen gezahlt. Die Zuwendungen dürfen im ersten und zweiten Jahr bis zu einer Höhe von 60 Prozent, im dritten Jahr bis zu 50 Prozent, im vierten Jahr bis zu 40 Prozent und im fünften Jahr bis zu 20 Prozent der Organisationskosten gewährt werden (15 Prozentpunkte höher für EO mit ausschließlich Qualitätsprodukten). Neben der Förderung der Gründung von EO gibt es außerdem die Möglichkeit der Förderung über die Maßnahme „Investitionen in die Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse“ sowie der Maßnahme „Zusammenarbeit“ (Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) 2020).

Die Förderung von Erzeugerorganisation im Rahmen ländlicher Entwicklung wird über Entwicklungsprogramme für den ländlichen Raum (EPLR) von den deutschen Bundesländern umgesetzt, sodass sich die Förderung letztlich nach den Förderrichtlinien des jeweilig zuständigen Bundeslandes richtet. Die unterschiedlichen Förderstrukturen der Bundesländer sind in Tabelle 2 aufgelistet.

Tabelle 2 Förderstrukturen (Behörden, Durchführung von Maßnahmen) in den Bundesländern

BL	Zuständige Behörde für Anerkennung und Förderung	Förderung von EO			Sonstige	
		nach GMO-VO ⁵	Über die GAK Förderbereich 3: Verbesserung der Vermarktungsstrukturen			
			Gründung von Erzeugergemeinschaften und –organisationen	Investitionen in die Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse	Zusammenarbeit	
BB ⁶	<u>Anerkennung:</u> Ministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten <u>Förderung:</u> Investitionsbank des Landes Brandenburg <u>Obst und Gemüse:</u> Landesamt für Ländliche Entwicklung, Landwirtschaft und Flurneuordnung	Ja	Nein	Neu- und Ausbau von Kapazitäten, Rationalisierung durch Umbau/Modernisierung der technischen Einrichtungen ⁷ , bis zu 35-40% förderfähiger Ausgaben	Indirekt	Nein
BW	Regierungspräsidien Freiburg, Tübingen und Karlsruhe	Ja	Gestaffelt bis zu 75% und 20% der nachgewiesenen Organisationskosten	Neu- und Ausbau von Kapazitäten, Rationalisierung durch Umbau/Modernisierung der technischen Einrichtungen sowie Nebenkosten ⁷ , bis zu 10-40 % förderfähiger Ausgaben (min. 50.000 Euro) ⁸	Indirekt	Nein
BY	<u>Anerkennung:</u> Bayerische Landesanstalt für Landwirtschaft <u>Förderung:</u> Staatliche Führungsakademie für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten	Ja	Nein	Investitionen, Vermarktungsmaßnahmen und Marktstudien, bis zu 20-30% förderfähiger Ausgaben (25.000-250.000 Euro bei Investitionen; 5.000-50.000 bei einmaligen Vermarktungsmaßnahmen) ⁹	Indirekt	Nein
HE	Regierungspräsidium Gießen	Ja	Im 1. und 2. Förderjahr bis zu 60 % der förderfähigen Ausgaben, im 3. Jahr 50 %, im 4. Jahr bis 40 % und im 5. Jahr bis zu 20 % ¹⁰	Neu- und Ausbau von Kapazitäten, Rationalisierung durch Umbau/Modernisierung der technischen Einrichtungen sowie Nebenkosten ⁷ , bis zu 10-40 % förderfähiger Ausgaben (gestaffelt nach Größe, min. 50.000 Euro) ¹¹	Indirekt	Nein

⁵ Für Obst und Gemüse⁶ <https://mluk.brandenburg.de/sixcms/media.php/9/RL%20Marktstrukturverbesserung%202019.pdf>⁷ Müssen der Erfassung, Lagerung, Kühlung, Sortierung, marktgerechten Aufbereitung, Verpackung, Etikettierung, Verarbeitung oder Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse dienen⁸ https://foerderung.landwirtschaft-bw.de/pb/_Lde/Startseite/Foerderungswegweiser/Investitionsbeihilfen+zur+Marktstrukturverbesserung⁹ <https://www.stmelf.bayern.de/agrarpolitik/foerderung/009714/index.php>¹⁰ <https://umwelt.hessen.de/landwirtschaft/foerderangebote/marktstrukturfoerderung/foerderung-der-marktstrukturverbesserung>¹¹ <https://rp-giessen.hessen.de/umwelt-natur/landwirtschaft-f%C3%B6rderprogramme/landwirtschaftliche-f%C3%B6rderprogramme/f%C3%B6rderung-der>

MV	<u>Förderung:</u> Staatliches Amt für Landwirtschaft und Umwelt Westmecklenburg <u>Obst und Gemüse:</u> Landesamt für Landwirtschaft, Lebensmittelsicherheit und Fischerei	Ja	Im 1. und 2. Förderjahr bis zu 60 % der förderfähigen Ausgaben, im 3. Jahr 50 %, im 4. Jahr bis 40 % und im 5. Jahr bis zu 20 % der Organisationskosten ¹²	Neu- oder Ausbau von Kapazitäten oder innerbetriebliche Rationalisierung oder Modernisierung ⁷ , bis zu 35% förderfähiger Ausgaben, min. 100.000 Euro ¹³	investive Projekte operationeller Gruppen im Rahmen EIP, bis 55 % förderfähiger Ausgaben	Nein
NI	Landwirtschaftskammer Niedersachsen	Ja	Nein	Neu- oder Ausbau von Kapazitäten oder innerbetriebliche Rationalisierung oder Modernisierung ⁷ , bis zu 35-40% förderfähiger Ausgaben ¹⁴	Indirekt	Nein
NRW	Landesamt für Natur, Umwelt und Verbraucherschutz	Nein	Im 1. und 2. Förderjahr bis zu 60 % der förderfähigen Ausgaben, im 3. Jahr 50 %, im 4. Jahr bis 40 % und im 5. Jahr bis zu 20 % der Organisationskosten ¹⁵	Neu- oder Ausbau von Kapazitäten oder innerbetriebliche Rationalisierung oder Modernisierung ⁷ , bis zu 35% förderfähiger Ausgaben, 5.000-1.000.000 Euro ¹⁵	Indirekt	Marketing (Messen, Veröffentlichungen), Aus- und Fortbildung, Vermarktungskonzeptionen und erstmalige Teilnahme an Qualitätsregelungen, 50-80% förderfähiger Ausgaben ¹⁶
RLP	<u>Anerkennung:</u> Aufsichts- und Dienstleistungsdirektion <u>Förderung:</u> Dienstleistungszentrum Ländlicher Raum	Nein	Im 1. und 2. Förderjahr bis zu 60 % der förderfähigen Ausgaben, im 3. Jahr 50 %, im 4. Jahr bis 40 % und im 5. Jahr bis zu 20 % der Organisationskosten ¹⁷	Neu- oder Ausbau von Kapazitäten, Verbesserung von Erzeugnisqualität, Rationalisierung von Verarbeitungsverfahren, innovative Verarbeitungsverfahren oder Erschließung neuer Vermarktungswege ^{7,18}	Indirekt	Veranstaltung von und Teilnahme an Wettbewerben, Messen und Ausstellungen, Werbeveröffentlichungen für landwirtschaftliche Erzeugnisse, 50-100% förderfähiger Ausgaben ¹⁹
SL	Ministerium für Umwelt und Verbraucherschutz	Nein	Nein	Neu- oder Ausbau von Kapazitäten oder innerbetriebliche Rationalisierung oder Modernisierung ⁷ , bis 15-25 % förderfähiger Ausgaben, min. 50.000 Euro ²⁰	Konzepte für die Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Akteuren in der Land- und Nahrungsmittelwirtschaft,	Nein

¹² <https://www.schwerin.de/politik-verwaltung/dienstleistungen/verwaltungsleistungen/Foerderung-von-Massnahmen-zur-Marktstrukturverbesserung-Beantragung/>

¹³ https://www.service.m-v.de/foerderfibel/?sa.fofiforderung.foerderung_id=115&sa.fofi.kategorie_id=1

¹⁴ <https://www.lwk-niedersachsen.de/index.cfm/portal/foerderung/nav/517.html>

¹⁵ https://www.lanuv.nrw.de/landesamt/foerderprogramme/marktstrukturverbesserung/investitionen;https://recht.nrw.de/lmi/owa/br_bes_text?anw_nr=1&gld_nr=7&ugl_nr=7820&bes_id=30105&val=30105&ver=7&sg=0&aufgehoben=N&menu=0

¹⁶ https://www.lanuv.nrw.de/fileadmin/lanuv/agr/foerderprogramme/pdf/RichtlinienAbsatzfoerderung_land_und_ernaerungswirtschaftliche_Erzeugnisse_NRW.pdf

¹⁷ [https://www.dlr.rlp.de/Internet/global/themen.nsf/0/Oeafb531dee53150c125757e0054ec0c/\\$FILE/_vv_markt_minbl01_09_18%20nov%2008.pdf](https://www.dlr.rlp.de/Internet/global/themen.nsf/0/Oeafb531dee53150c125757e0054ec0c/$FILE/_vv_markt_minbl01_09_18%20nov%2008.pdf)

¹⁸ https://www.dlr.rlp.de/Internet/global/inetcntr.nsf/dlr_web_full.xsp?src=X53Q1558XZ&p1=title%3DAntragsformular~url%3D%2FInternet%2Fglobal%2Fthemen.nsf%2F0%2F31310DA2405BFC79C125757E0056E7D7%3FOpenDocument&p3=HI2L7HEA6P&p4=AK9701DN1H

¹⁹ Förderung von Agrarmarketingmaßnahmen Verwaltungsvorschrift des Ministeriums für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau vom 1. Februar 2018 (8503/61-23 08/2013 006); https://mwvlw.rlp.de/fileadmin/mwkel/Abteilung_8_Landwirtschaft/Landwirtschaft/Agrarmarketing/VV_Agrarmarketing2018.pdf

²⁰ <https://www.saarland.de/muv/DE/portale/landwirtschaft/informationen/vermarktung/agrarmarktstruktur/agrarmarktstruktur.html>

					bis zu 50% der förderfähigen Kosten, max. 200.000 Euro ²⁰	
SN	<u>Anerkennung:</u> Sächsische Landesamt für Umwelt, Landwirtschaft und Geologie <u>Förderung:</u> Sächsische Aufbaubank	Nein	Organisationskosten der erstmaligen Errichtung von Erzeugerzusammenschlüssen max. 60 % der zuwendungsfähigen Ausgaben ²¹	Errichtung oder den Umbau von Gebäuden sowie für die Beschaffung und Installation von Anlagen, die der Verarbeitung oder Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse dienen, bis zu 35% förderfähiger Ausgaben ²¹	indirekt	Nein
ST	Landesverwaltungsamt, Referat Agrarwirtschaft, Ländliche Räume, Fischerei, Forst- und Jagdhoheit <u>Obst und Gemüse:</u> Ämter für Landwirtschaft, Flurneuordnung und Forsten	Ja	Nein	Neu- oder Ausbau von Kapazitäten oder innerbetriebliche Rationalisierung oder Modernisierung ⁷ , bis zu 35-40% förderfähiger Ausgaben ²²	indirekt	Nein
SH	Ministerium für Energiewende, Landwirtschaft, Umwelt und ländliche Räume	Nein	Nein	Neu- oder Ausbau von Kapazitäten oder innerbetriebliche Rationalisierung oder Modernisierung ⁷ , bis zu 30% förderfähiger Ausgaben ²³	indirekt	Nein
TH	Thüringer Landesamt für Landwirtschaft und Ländlichen Raum	Ja	Organisationskosten der erstmaligen Errichtung von Erzeugerzusammenschlüssen bis zu 400.000 Euro ²⁴	a) Investitionen zur Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher, bis zu 35% förderfähiger Kosten (5.000-3.000.000 Euro) b) Investitionen zur Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Ökoerzeugnisse, bis zu 40% förderfähiger Ausgaben (5.000-3.000.000 Euro) ²⁴	indirekt	Nein

²¹ https://www.sab.sachsen.de/f%C3%B6rderprogramme/sie-m%C3%B6chten-ein-unternehmen-gr%C3%BCnden-oder-in-ihre-unternehmen-investieren/marktstrukturverbesserung-2015.jsp#program_overview

²² <https://lwa.sachsen-anhalt.de/das-lwa/landwirtschaft-umwelt/agrarwirtschaft-laendliche-raeume-fischerei-forst-und-jagdhoheit/marktstruktur-haushalt/marktstrukturverbesserung/>

²³ <https://www.schleswig-holstein.de/DE/Fachinhalte/L/landwirtschaft/zwendungenLandwErzeugnisse.html>

²⁴ <https://infrastruktur-landwirtschaft.thueringen.de/unsere-themen/landwirtschaft/agrarfoerderung>

Laut dem Statistischen Jahrbuch 2019 des BMEL wurden 2018 im Rahmen der GAK insgesamt 21.56 Mio. Euro für den Förderbereich 3: „Verbesserung der Vermarktungsstruktur“ ausgegeben (Bund: 12,94 Mio. Euro; Länder 8,63 Mio. Euro). Unter dieser Maßnahme werden die Teilmaßnahmen „Gründung und Tätigwerden von Erzeugerzusammenschlüssen“, „Investitionen in die Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse“ sowie „Zusammenarbeit“ zusammengefasst. Allerdings wird hier nicht aufgeschlüsselt, welche Mittel davon an EO und ihre Vereinigungen gingen. (Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) 2019c)

Förderung von EO im Bereich Obst und Gemüse über Operationelle Programme erfolgte im Jahr 2017 30 Mal und Genehmigung, Kontrolle und Abrechnung wurden über die deutschen Landesbehörden durchgeführt. Einer EO wurde die Anerkennung wegen Nichteinhaltung der Anerkennungskriterien aberkannt und erhielt keine Förderung. Die ausgezahlte Beihilfe in Deutschland lag im Mittel bei 3,64 Prozent des Referenzwerts der vermarkteten Erzeugung und lag bei den einzelnen EO zwischen ca. 0,1 Mio. Euro und 5,9 Mio. Euro. Im Durchführungsjahr 2017 wurden in Deutschland Beihilfen in Höhe von insgesamt rund 45,3 Mio. Euro ausgezahlt sowie Ausgaben von den EO in Höhe von 89,2 Mio. Euro getätigt. Dabei stiegen die ausgezahlten Beihilfen an Erzeugerorganisationen über die Jahre kontinuierlich an, von 12,73 Mio. Euro im Jahr 2000 auf 45,34 Mio. Euro 2017. (Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) 2019b)

Mit den Operationellen Programmen können unterschiedliche Aktionen gefördert werden. Mit 31,6 Mio. Euro entfielen 35,4 Prozent der Förderungen auf Aktionen zur Produktionsplanung und 24,3 Prozent auf Aktionen zur Verbesserung oder Erhaltung der Produktqualität (21,7 Mio. Euro). Aktionen zur Verbesserung der Vermarktung wurden mit 17,9 Mio. Euro (20,1 %), Umweltaktionen mit 8,4 Mio. Euro und Maßnahmen für Krisenprävention und -management mit 5,3 Mio. Euro gefördert. Für Ausbildungsaktionen und einen besseren Zugang zu Beratungsdiensten wurden 1,1 Mio. Euro aufgewandt, auf den Bereich Forschung und Versuchslandbau entfielen 0,4 Mio. Euro. Umweltmaßnahmen sind verpflichtender Bestandteil der Operationellen Programme. Im Jahr 2017 beliefen sich die Ausgaben für Umweltmaßnahmen auf insgesamt 8,4 Mio. Euro. Hauptsächlich wurde in den Erwerb von Anlagegütern mit 5,8 Mio. Euro (69,6 %) und Produktion mit 2,6 Mio. Euro (30,4 %) investiert. Innerhalb des Bereiches Produktion entfielen Ausgaben vor allem auf Aktionen zur Energieeinsparung (33,2 %) und sonstige Aktionen (27,9 %). Die Bereiche Vermarktung und Transport hatten keine Ausgaben zu verzeichnen.

2.3 Aktuelle Entwicklungstendenzen von Erzeugerorganisationen in Deutschland

Die generelle Entwicklungstendenz von EO und ihren Vereinigungen in Deutschland ist abnehmend (siehe Abbildung 1).

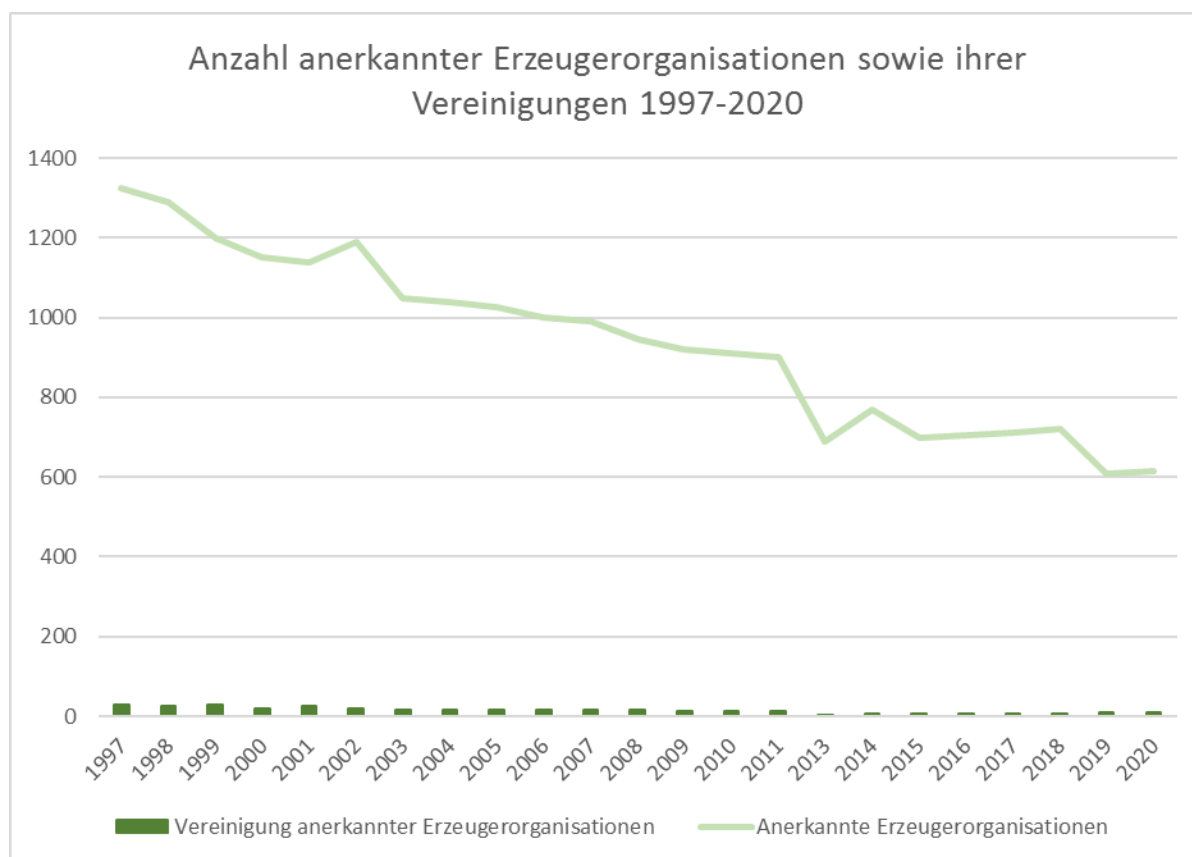


Abbildung 1 Anzahl anerkannter EO sowie ihrer Vereinigungen 1997-2020; nach Ackermann 2020 mit Daten der BLE

Im innereuropäischen Vergleich gibt es in Deutschland sehr viele EO. 2019 waren nur in Frankreich mehr Erzeugerorganisationen als in Deutschland registriert (European Commission (EC) 2020a). Dabei wurde fast die Hälfte der bestehenden EO vor 1990 und ein Viertel zwischen 1990 und 2000 gegründet. Die Mehrzahl der EO (60 %) haben weniger als 100 Mitglieder und nur etwas unter 10 Prozent haben mehr als 1000 Mitglieder. Mit EO in 16 Erzeugnisbereichen hat Deutschland, verglichen mit anderen EU-Staaten, die größte Diversität an EO. (Europäische Kommission GD Agri 2019) Anders als in anderen Staaten, in denen die meisten EO im Bereich Obst und Gemüse organisiert sind, sind in Deutschland vor allem EO im Bereich Milch- und Milcherzeugung tätig. (Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) 2019c)

Bei einer Auswertung der Rechtsformen der im Agrarorganisationsregister der BLE aufgeführten EO zeigt sich, dass mit 370 EO die meisten als wirtschaftlicher Verein (w.V.) eingetragen sind. 166 sind als eingetragene Genossenschaft (eG) organisiert, 59 als eingetragener Verein (e.V.). Lediglich 20 sind als Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) eingetragen. Sonstige, aber nur wenig genutzte Rechtsformen sind Aktiengesellschaft (AG), nicht eingetragener Verein (n.e.V.) sowie rechtsfähiger Verein (r.V.). Nach Erzeugnisbereichen ausgewertet zeigt sich, dass außer in den Bereichen Obst und Gemüse sowie Wein, in allen Bereichen w.V. die häufigste Rechtsform ist, gefolgt von e.G. Im Bereich Obst und Gemüse wird w.V. nicht als Organisationform genutzt. Hier sind mit 16 EO die meisten als e.G. organisiert, gefolgt von 11 GmbH. Auch im Weinbereich gibt es hauptsächlich als Genossenschaft organisierte EO. (Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) 2020c)

Im Erzeugnisbereich Obst und Gemüse ist die Datenlage zu Entwicklungstendenzen von EO dank der Nationale Strategie für nachhaltige operationelle Programme der EO für Obst und Gemüse in

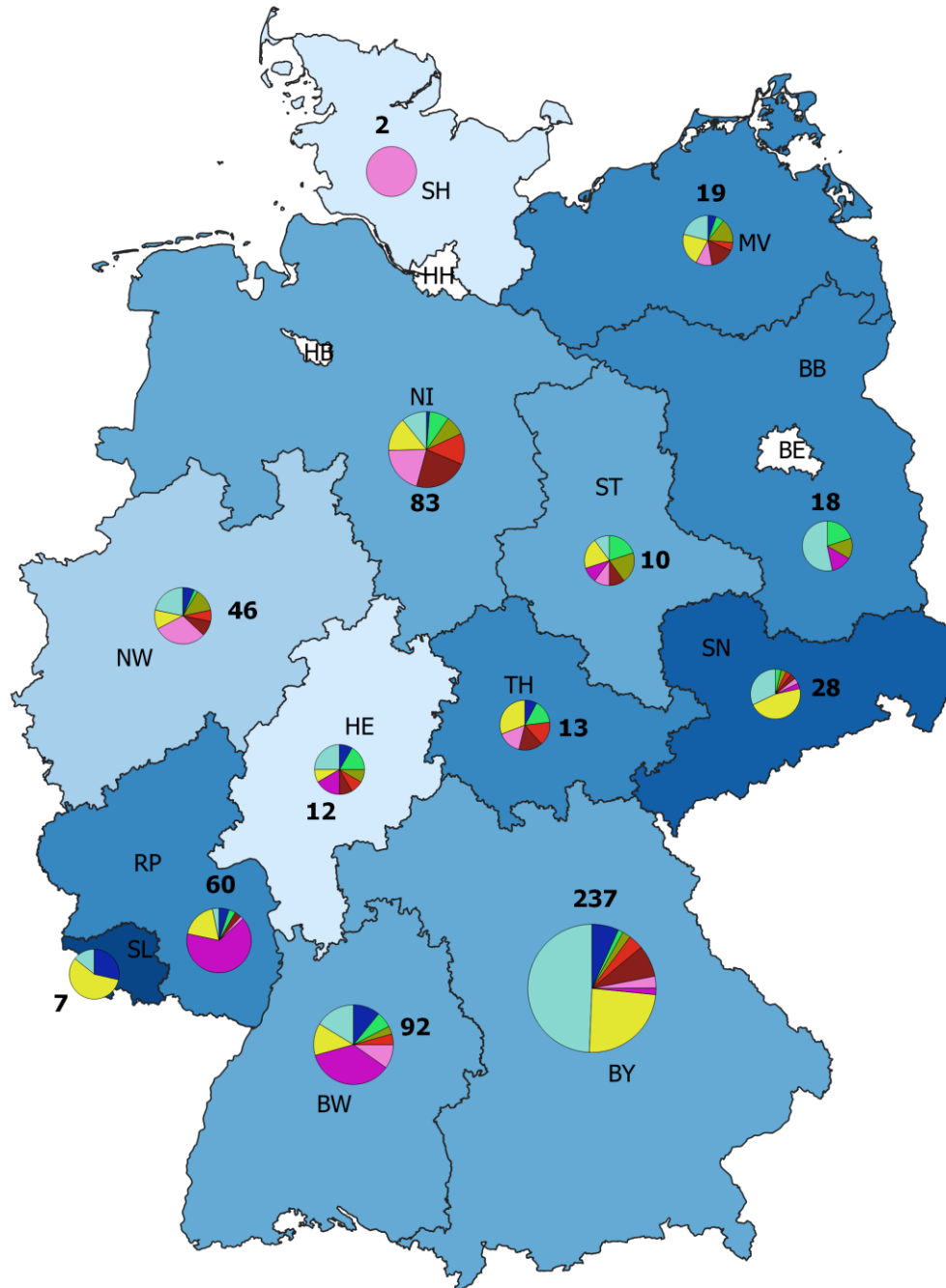
Deutschland recht gut. Hieraus lässt sich ablesen, dass die Struktur von EO im Bereich Obst und Gemüse sehr divers ist. Während in der mitgliederstärkste EO 2015 1.487 Erzeuger organisiert waren, hatte die kleinste EO nur sieben Mitglieder. Dabei gibt es viele EO mit wenigen Mitgliedern mit einer durchschnittlichen Mitgliederzahl von 176. Während sich die Mitgliederzahl seit 2009 rückläufig entwickelt hat, ist die mittlere Anbaufläche von 10,7 ha 2008 auf 15,3 ha in 2015 kontinuierlich angestiegen. Der Wert der vermarkteten Erzeugung von EO im Bereich Obst und Gemüse hat sich in den letzten Jahren positiv entwickelt und stieg von 2008 bis 2015 von 1 Mrd. Euro auf 1,4 Mrd. Euro. Warenstromanalysen zeigen, dass der Anteil von Vermarktung von Obst und Gemüse auf Großhandelsebene durch EO bei Obst im Jahre 2014 bei 43,4 Prozent und bei Gemüse bei 25,2 Prozent der jeweiligen Gesamtmengen lagen. (Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) 2018)

Die Vermarktungsmenge von Obst und Gemüse durch EO liegt zwischen 1,6 und 1,9 Mio. t jährlich. Die gesamte Vermarktungsmenge von Obst und Gemüse liegt zwischen gut 4,3 Mio. t und knapp 5,1 Mio. t. Dabei sind die Unterschiede bei der Gesamtmenge Deutschland zwischen den einzelnen Jahren extremer im Vergleich mit den Zahlen von EO. Das BMEL schlussfolgert hier einen stabilisierenden Einfluss von EO auf die Absatzmenge ihrer Mitglieder. (Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) 2018)

Es zeigt sich eine sehr heterogene Struktur deutscher EO im Bereich Obst und Gemüse. Auch ihre strategischen Ausrichtungen in Bezug auf die Produktpalette und ihre Geschäftsziele sind sehr unterschiedlich. Ausgehend von den diversen Strukturen lassen sich unterschiedliche Strategien und Marktorientierungen identifizieren. Sie reichen von kleinen EO, die in einem regional abgegrenzten Markt agieren, bis hin zu Unternehmen, die als Vollsortimenter in einem weiten Gebiet tätig sind. Darüber hinaus gibt es EO mit wenigen Produkten/Produktgruppen, die in diesem speziellen Produktbereich möglichst hohe Marktanteile erzielen wollen. Interessenkonflikte können aufgrund der oft ausgeprägten Heterogenität der Mitgliedsunternehmen innerhalb einer EO entstehen. Häufig orientiert sich die Marktstrategie einer EO an den umsatzstärksten Betrieben. Die Vorteile, die die Betriebe in der Vermarktung durch EO sehen, nehmen jedoch mit zunehmender Betriebsgröße ab. Die demokratischen Entscheidungsprozesse - insbesondere in Abhängigkeit von der gewählten Gesellschaftsform - sind oft sehr komplex und schränken die Flexibilität ein. (Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) 2019b, S. 71)

Zu EO in anderen Erzeugnisbereichen ist die Datenlage nicht so gut. Auch dazu kann dieser Bericht zumindest teilweise einen Beitrag leisten. Um einen Überblick über die Unterschiede zwischen den Bundesländern im Vorkommen von EO zu gewinnen, sind in Abbildung 2 alle zurzeit anerkannten EO nach Erzeugnisbereichen in den Bundesländern dargestellt.

Erzeugerorganisationen pro 1000 Betriebe



Anzahl Erzeugerorganisationen pro 1000 Betriebe

0 - 1 1 - 2 2 - 3 3 - 4 4 - 5 5 - 6

Anzahl der Erzeugerorganisationen pro Sektor

Milch Wein Kartoffeln Geflügelfleisch Sonstige
 Getreide Schweinefleisch Rindfleisch Obst

Datenquellen: BKG (2020), BLE (2020)

Abbildung 2 Anzahl von EO in den Bundesländern pro 1000 Betriebe²⁵

²⁵ Eine Auflistung findet sich in Annex II: Anzahl von EO in unterschiedlichen Erzeugnisbereichen in den Bundesländern

Hier zeigt sich, dass es große Unterschiede zwischen den Vorkommen von EO zwischen den Bundesländern gibt. Es fällt besonders auf, dass es in Bayern besonders viele EO gibt und es hier auch in mengenmäßig kleinen Erzeugnisbereichen Zusammenschlüsse gibt (Lebende Pflanzen, Schaf- und Ziegenfleisch, Eier oder Wolle). Besonders im Bereich Milch und Milcherzeugnisse gibt es viele Zusammenschlüsse in Bayern, die gut zwei Drittel des bundesweiten Vorkommens an EO in diesem Bereich ausmachen. Auch in anderen Bereichen (Getreide, Kartoffeln oder Rindfleisch) gibt es in Bayern die größte Anzahl von EO. Auch Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg fallen mit relativ hohen Zahlen von EO auf. In Niedersachsen sind es besonders EO im Bereich Schweinefleisch und Kartoffeln, in NRW besonders Milch- und Milcherzeugnisse sowie Schweinefleisch. Baden-Württemberg weist im Bereich Getreide und Milch- und Milcherzeugnisse recht hohe Zahlen auf, genauso wie Sachsen. Niedersachsen und Baden-Württemberg weisen die höchsten Zahlen im Bereich Obst und Gemüse auf, Baden-Württemberg beheimatet die meisten EO im Bereich Wein. Auch Rheinland-Pfalz hat viele EO in diesem Bereich. Insgesamt fällt auf, dass der Bereich Milch- und Milcherzeugnisse sowie Getreide die Erzeugnisbereiche mit den meisten EO sind, dahinter die unterschiedlichen Fleischerzeugungsbereiche.

3 Methodisches Vorgehen

Das methodische Vorgehen kombiniert drei Herangehensweisen: zunächst wurde auf der Grundlage von Literaturrecherchen und -auswertungen die institutionellen Strukturen, wirtschaftliche Bedeutung und Förderinstrumente (Bund und Länder) für EO und VEO der ausgewählten Produktgruppen beschrieben und verglichen. Einen weiteren Schritt bildet die Auswertung von Interviews mit 22 EO und zwei Verbänden von EO des Getreide- und Rindfleischsektors, die im Rahmen des Projekts „Study on Producer Organisation and their activities in the olive oil, beef and veal and arable crops sectors“ vom IfLS geführt, aber bis jetzt nicht ausgewertet wurden. Zur Triangulation der Ergebnisse wurden zudem acht leitfadengestützte Experteninterviews geführt.

- Schritt 1: Literaturrecherche, Datenrecherche, und -auswertung
 - Hierbei wurde auf (eigenen) bestehenden Studien aufgebaut (z.B. (Ecorys und Institut für Ländliche Strukturforchung (IfLS) 2017; Bijman et al. 2012; Kühl 2012; Hanisch und Rommel 2012; Michalek et al. 2018; Stappel 2018; Höhler 2017; Feil et al. 2016; Ingenwerth et al. 2016)
 - Die Literaturlauswertung liefert Hintergrundinformationen zu EO und Vereinigungen, sowie zu ähnlichen Kooperationen in der Landwirtschaft in Deutschland. Sie dient auch der vergleichenden Analyse mit anderen Ländern, insbesondere in Europa.
 - Daten aus der Studie „Evaluation of Geographical Indications and Traditional Specialities Guaranteed protected in the EU“ (2020) zur Rolle von geschützten geografischen Angaben und traditionellen Spezialitäten von Ecorys 2020, unter Mitwirkung des IfLS wurden für einen Exkurs zu EO im Bereich Obst und Gemüse genutzt. Die EO Reichenau Gemüse dient hier als Fallstudie.
- Schritt 2: Auswertung von Interviews mit EO und Verbänden
 - Quantitative und qualitative Auswertung relevanter Fragen aus den insgesamt 22 Interviews mit EO und 2 Interviews mit Vereinigungen von EO aus den Produktgruppen Getreide und Rindfleisch. Die ausgefüllten Fragebögen liegen in Form von Word-Dateien vor.
- Schritt 3: Leitfadengestützte Experteninterviews
 - Die acht Experteninterviews dienten der Überprüfung der Ergebnisse der Literatur- und Datenanalyse sowie der Schließung von Informationslücken und Gewinnung weiterführender Informationen.
 - Als Interviewpartnerinnen und -partner wurden einerseits Experten und Expertinnen aus den Förderstrukturen der Länder (Schleswig-Holstein, Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen, Hessen, Baden-Württemberg, Bayern und Rheinland-Pfalz) ausgewählt. Hier wurden vor allem Länder mit vielen EO ausgewählt und kontrastierend ein Interview in Schleswig-Holstein als Bundesland mit wenigen Erzeugerorganisationen geführt. Hierbei wurde auf bestehenden Kontakten aus der Befragung der Erzeugerorganisationen (Ecorys und Wageningen Economic Research 2018) und dem Pilotprojekt zu Krisenmanagement aufgebaut. Zusätzlich wurde ein Interview mit einer Bundesvereinigung von Erzeugerorganisation geführt.
 - Für die Durchführung der Experteninterviews wurde zunächst ein Leitfaden entwickelt (Annex I: Interviewleitfaden für Interviews mit Experten und Expertinnen). Fünf Interviews wurden aufgrund der Corona-Pandemie telefonisch geführt, drei Interviewpartner bevorzugten eine

schriftliche Beantwortung der Fragen. Neben den schriftlichen Antworten wurden alle telefonisch geführten Interviews aufgezeichnet und transkribiert; und anschließend mit qualitativer Datenauswertungssoftware ausgewertet (MAXQDA). Die Interviewlänge variierte zwischen 30-90 Minuten.

- Schritt 4: Synthese der Ergebnisse zur Rolle der EO und ihrer Bedeutung für die wirtschaftliche Tragfähigkeit der beteiligten Betriebe; Ableitung von übertragbaren Erfolgsfaktoren für EO, Politikempfehlungen.

4 Ergebnisteil

Vor dem Hintergrund der übergeordneten Frage, wie die Rolle von EO institutionell gestärkt werden kann, damit sie zu einem angemessenen Lebensunterhalt für landwirtschaftliche Betriebe beitragen können, werden im Folgenden Ergebnisse aus unterschiedlichen Studien und Interviews mit Experten und Expertinnen zusammengeführt.

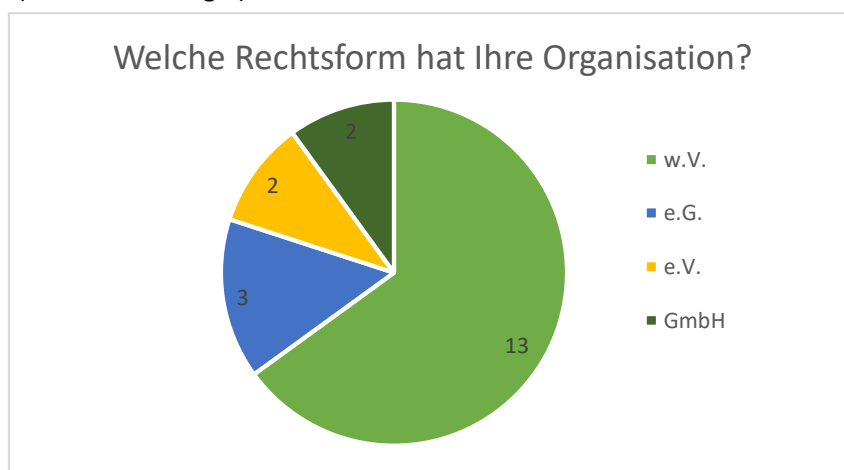
Im ersten Teil wird die Perspektive von EO aus den Bereichen Getreide und Rindfleisch dargestellt und um eine kurze Fallstudie aus dem Bereich Obst und Gemüse ergänzt. Hier werden Tätigkeitsbereiche, Ziele sowie Hindernisse und Umgangsstrategien in den Blick genommen. Daran anschließend wird stärker auf die Förderstrukturen fokussiert und die Frage nach Status Quo, Herausforderungen und Verbesserungsbedarf in den Vordergrund gestellt.

4.1 Organisationsstrukturen von Erzeugerorganisationen und ihren Verbänden in Deutschland

Die folgenden Ergebnisse wurden aus der Analyse von Daten aus der Studie „Study on Producer Organisations and their activities in the olive oil, beef and veal and arable crops sectors“ (European Commission (EC) - Directorate-General for Agriculture and Rural Development 2020), an der das IfLS mitgewirkt hat, gewonnen. Mit der Studie wurden drei Ziele verfolgt. Es sollte eine europaweite Bestandsaufnahme von EO und ihren Vereinigungen in ausgewählten Mitgliedsstaaten erfolgen, ihre Aufgabenbereiche sowie Vor-, Nachteile und Herausforderungen dargestellt sowie drittens praktische Beispiele zur Illustration von EO vorgestellt werden. Zentrales Element der Studie war eine Befragung von EO und VEO in den 28 Mitgliedsstaaten. Diese Daten wurden für diesen Bericht ausgewertet und liegen den folgenden Darstellungen zugrunde.

4.1.1 Stichprobe

Insgesamt wurden im Rahmen der Umfrage 21 Organisationen befragt. Darunter waren 20 EO und eine Vereinigung aus den Bereichen Rindfleischproduktion (4), Ackerkulturen (16) und eine EO, die in beiden Bereichen tätig ist. Die meisten der befragten EO sind als wirtschaftliche Vereine (w.V.) organisiert, allerdings gibt es auch eingetragene Genossenschaften (e.Gen), Vereine (e.V.) und GmbHs (siehe Abbildung 3).



Gegründet wurden die befragten EO und VEO vorwiegend in den 90er Jahren (11). Vier gründeten sich in den 80er, drei in den 70er Jahren und zwei in den 60er Jahren. 17 der befragten EO sind gemäß Verordnung (EU) Nr. 1308/2013 anerkannte EO bzw. VEO.

Abbildung 3 Rechtsform der befragten EO

Die wichtigsten Aufgaben der befragten EO sind vor allem Angebotsbündelung, Stabilisierung von Erzeugerpreisen und Produktionsplanung. Insgesamt spielt die Festlegung von klaren Tierschutzpraktiken und das Management von Nebenprodukten und Abfällen eine untergeordnete Rolle (siehe Abbildung 5).

In den befragten EO sind die personellen Kapazitäten sehr unterschieden ausgestaltet. Im Durchschnitt arbeiten circa 19 Personen in einem bezahlten Arbeitsverhältnis für die EO, wobei der Median mit 2,6 sehr viel niedriger liegt (Minimum 0, Maximum 72). Drei EO geben an, dass niemand bezahlt für die Organisation arbeitet. Unbezahlt arbeiten im Durchschnitt 2 Personen für die befragten Organisationen, wobei die meisten nicht auf unbezahlte Arbeitskräfte zurückgreifen (Median 0; Minimum 0, Maximum 6).

Die befragten EO vertreten im Durchschnitt 666 Erzeuger. Auch hier liegt der Median mit 90 sehr viel niedriger (Minimum 10; Maximum 8539). Die vertretenen Erzeuger stammen mit großer Mehrheit (19) aus der Region, während nur eine befragte (nicht-anerkannte) EO Erzeuger aus dem gesamten Bundesgebiet vertritt. Mit neun EO ist fast die Hälfte der befragten EO Mitglied in einer größeren Vereinigung von Erzeugerorganisationen (VEO) oder einer anderen Verbandsform landwirtschaftlicher Genossenschaften, während zehn EO angeben, nicht in einer VEO organisiert zu sein.

4.1.2 Motive für die Organisationsgründung

Nach den Motiven für die Organisationsgründung gefragt wird vor allem die Verbesserung der Verhandlungsposition der Mitglieder gegenüber Käufern als wichtig eingestuft. Auch Marktzugang, Kostensenkung sowie eine Reduzierung des Verwaltungsaufwands für Mitglieder werden als wichtig eingestuft. Die Erleichterung zu Finanzmitteln im Rahmen der GAP als eher weniger wichtig eingestuft (siehe Abbildung 4). Dies weist auf eine gegenwärtig geringe Bedeutung von Fördermitteln hin und offenbart möglicherweise Lücken zwischen vorhandenen Förderangeboten und Förderbedarfen.

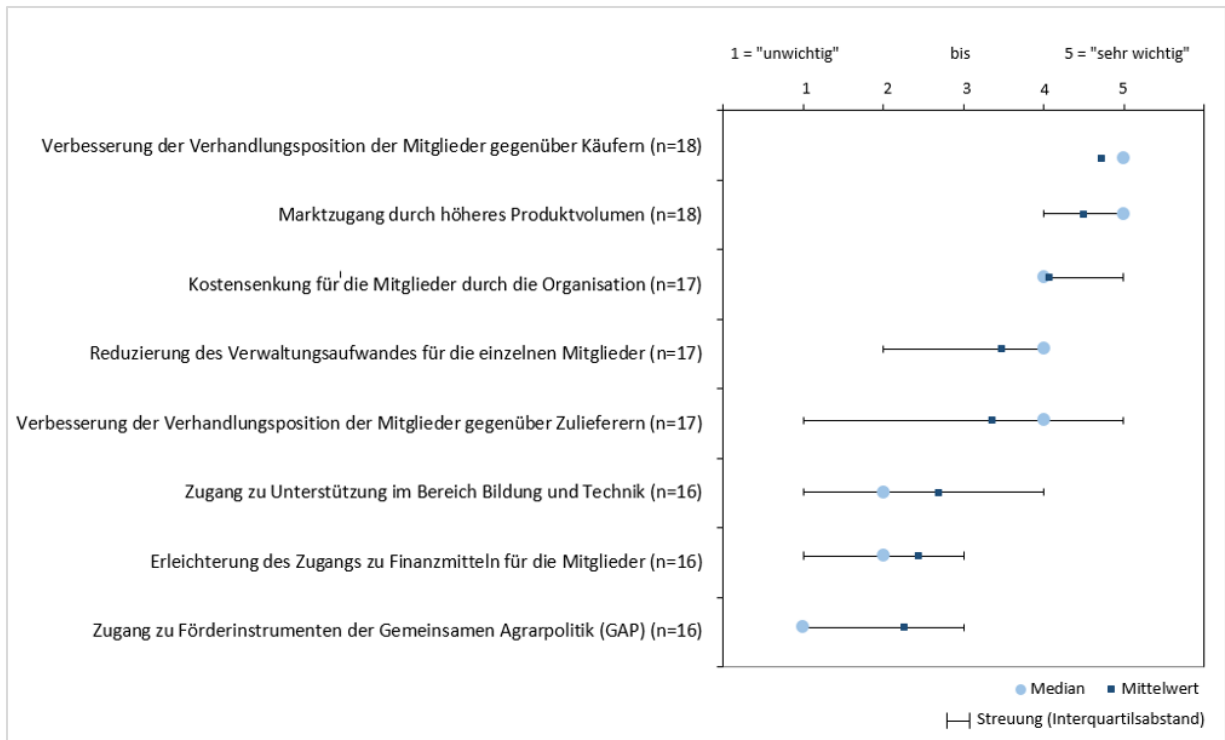


Abbildung 4 Bewertung der Gründungsmotive der Organisation auf einer Skala von 1 ("unwichtig") bis 5 ("sehr wichtig")

4.1.3 Wertschöpfungskette und wirtschaftliche Bedeutung

Von den befragten EO im Bereich der Rindfleischproduktion geben alle fünf an, Lebewiehe zur Schlachtung sowohl im Alter von jünger als 12 Monaten als auch 12 Monate und älter zu verkaufen. Zwei der EO verkaufen zudem andere Rindfleischprodukte. Der durchschnittliche jährliche Gesamtumsatz liegt bei den EO im Bereich der Rindfleischproduktion bei 46,9 Mio. Euro (Median 50 Mio. Euro; Minimum 6,5 Mio. Euro, Maximum 84,3 Mio. Euro).

Die Mehrzahl der befragten EO im Bereich Getreide verkauft sowohl Gerste (65%), Weizen (59%), Raps (59%) als auch Roggen (53%). Fast die Hälfte ist im Verkauf von Hafer (47%) und Mais (41%) tätig. Die anderen abgefragten Feldfrüchte werden nur wenigen EO vertrieben (siehe Tabelle 3). Insgesamt gibt es zwei befragte EO, die angeben, alle abgefragten und weitere Feldfrüchte zu verkaufen.

Tabelle 3 Anzahl und Anteil von befragten EO im Verkauf einzelner Feldfrüchte

Feldfrucht	Anzahl der EO, die die Feldfrucht verkaufen	Anteil an befragten EO im Getreide
Gerste	11	65%
Weizen	10	59%
Raps	10	59%
Roggen	9	53%
Hafer	8	47%
Mais	7	41%

Hartweizen	5	29%
Felderbsen	5	29%
Andere Feldfrüchte	5	29%
Triticale	4	24%
Sonnenblumen	4	24%
Sojabohnen	3	18%
Ackerbohnen	3	18%

Der durchschnittliche jährliche Gesamtumsatz der befragten EO im Getreidebereich liegt bei 6,58Mio Euro (Median 6,88 Mio. Euro; Minimum 165.000 Euro, Maximum 15 Mio. Euro).

4.1.4 Tätigkeiten und Ziele

Von den abgefragten Tätigkeiten werden einige von fast allen bzw. den meisten EO ausgeübt (Angebotsbündelung, Preisstabilisierung und Produktionsplanung). Die Mehrheit der EO betätigt sich zudem in der Festsetzung von Produktionsstandards und Vermarktung. Diese Angaben decken sich bei EO im Rindfleisch- und Getreidebereich. Lediglich die Optimierung von Produktionskosten und Erträgen aus Investitionen für Tierschutz und Umweltstandards wird von allen EO im Rindfleischbereich aufgeführt, während nur knapp die Hälfte der EO im Bereich Getreide dies angeben.



Abbildung 5 Tätigkeiten der EO (Mehrfachnennungen möglich)

Tätigkeiten, die EO für ihre Mitglieder ausüben, sind vor allem Qualitätsplanung, Vertragsverhandlungen, die Erarbeitung von Vermarktungsstrategien und die Mengenplanung. In praktischen nachgelagerten Tätigkeiten wie Etikettierung, Verpackung oder Management von Abfällen sind nur wenige befragte EO tätig (siehe Abbildung 6). Dies gilt sowohl für EO im Rindfleischbereich als auch für EO im Bereich Getreide. Zugang zu Warenterminbörsen und Versicherungsangeboten wird nur von wenigen EO und lediglich von EO im Bereich Getreide angeboten. Dies weist darauf hin, dass EO eine eher untergeordnete Rolle im Risikomanagement zukommt.

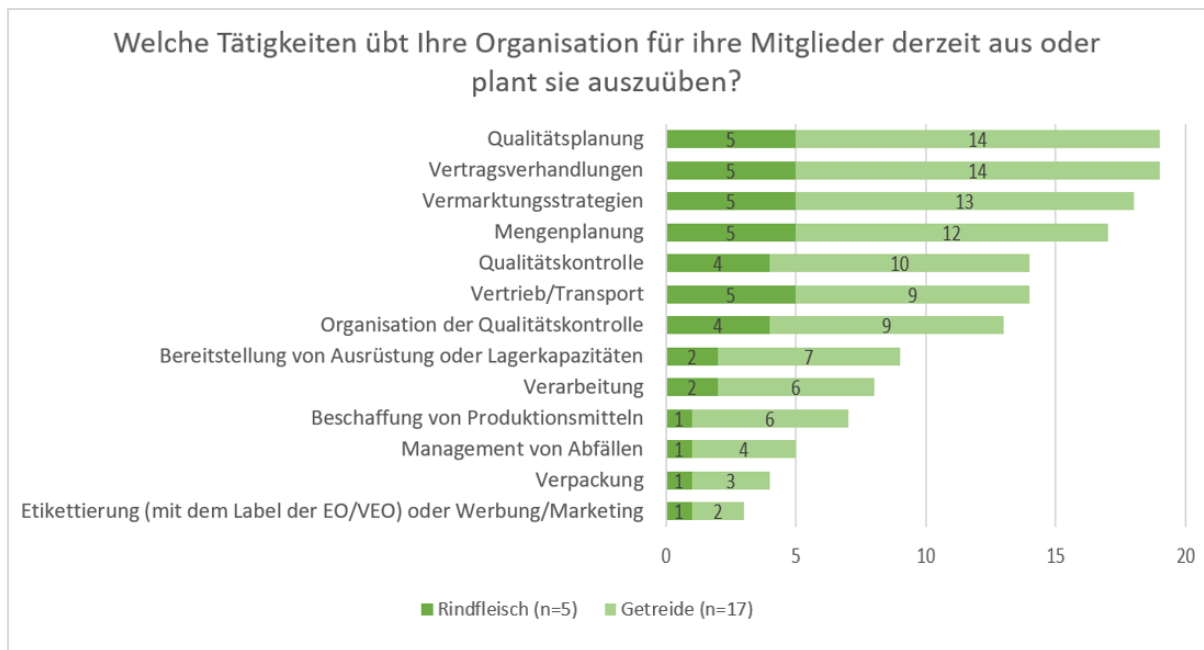


Abbildung 6 Tätigkeiten für die Mitglieder (Mehrfachnennungen möglich)

Insgesamt zeigt sich, dass EO mehrere Tätigkeiten und damit auch Funktionen übernehmen. Während die meisten Bündelungs-, Mengensteuerungs- und Vermarktungsfunktionen übernehmen, werden sehr produktbezogene Tätigkeiten wie Verpackung oder Abfallmanagement nur vereinzelt von EO ausgeführt. Das weist auch darauf hin, dass es unterschiedlich ausgerichtete EO gibt.

Dabei stellt sich die Frage, welche Motive es für die Ausübung von Tätigkeiten über den Produktverkauf hinaus gibt, bzw. was EO daran hindert, jenseits des Produktverkaufs tätig zu werden. Es zeigt sich ein eher unklares Bild. Als Hauptgrund wird die Verbesserung der Verhandlungsposition der Mitglieder gegenüber Käufern und (etwas weniger relevant) auch Zulieferern genannt. Außerdem motiviert eine Kostensenkung für Mitglieder zu weiterführenden Tätigkeiten (siehe Abbildung 7).

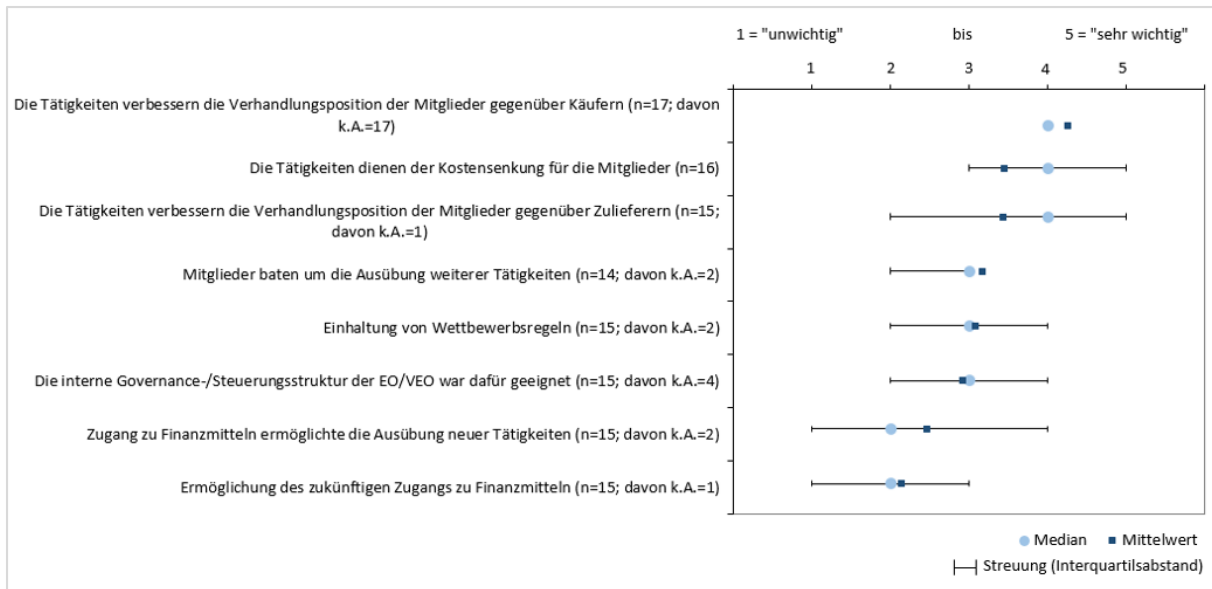


Abbildung 7 Bewertung der Wichtigkeit von Motiven bei der Entscheidung, weitere Tätigkeiten über den Produktverkauf hinaus auszuüben auf einer Skala von 1 ("unwichtig") bis 5 ("sehr wichtig")

Motive, die gegen eine Ausübung von Tätigkeiten über reinen Produktverkauf hinaus sprechen, werden von den befragten EO durchweg als unwichtig bis mäßig wichtig eingeschätzt (siehe Abbildung 8)

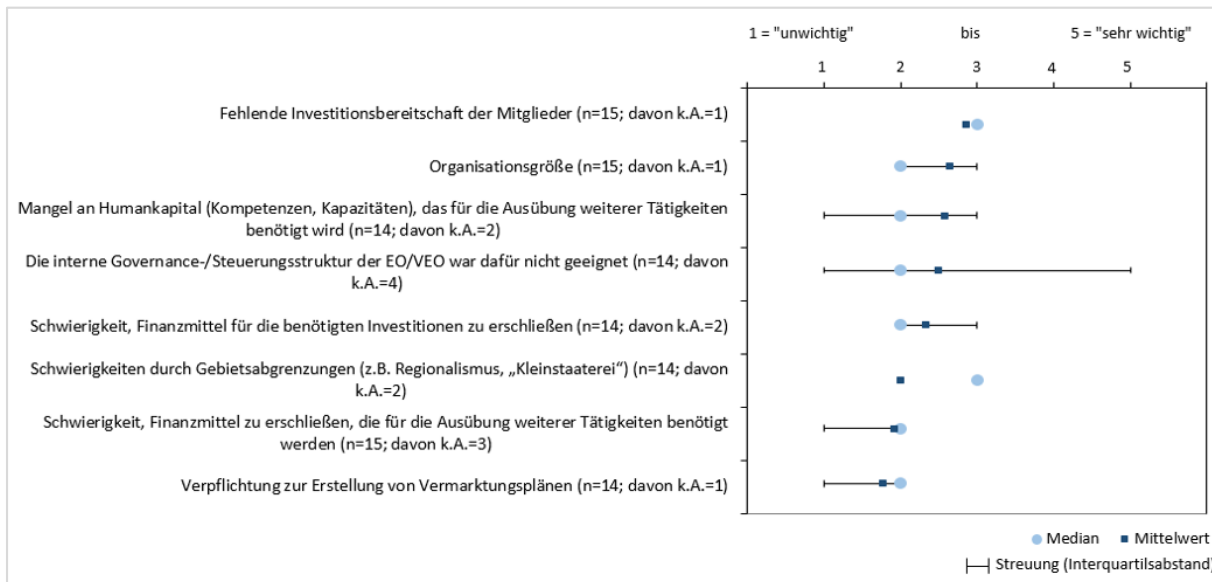


Abbildung 8 Bewertung der Wichtigkeit von Motiven bei der Entscheidung, keine weiteren Tätigkeiten über den Produktverkauf hinaus auszuüben auf einer Skala von 1 ("unwichtig") bis 5 ("sehr wichtig")

Bei der Ausübung von Tätigkeiten in Produktvermarktung und -verkauf gaben EO die untenstehenden Hauptherausforderungen an. Hier fällt besonders auf, dass Marktdruck durch andere Großunternehmen und die Durchsetzung angemessener Preise von vielen befragten EO genannt wird (siehe Tabelle 4) .

Tabelle 4 Hauptherausforderungen bei der Produktvermarktung und -verkauf

Marktdruck, Durchsetzung angemessener Preise und Rückgang der Wettbewerbsfähigkeit gegenüber „Lohndumping“ anderer Großunternehmen (8)
Schwache Verhandlungsmacht (im Umgang mit wichtigen Marktpartnern) (3)
Fehlen qualifizierter Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen (3)
Kleine Produktionsmengen (3)
schnelle Änderung der gesetzlichen Anforderungen an Produktqualität (z.B. Unterschiedliche Veterinärvorschriften), Nachhaltigkeit und Rückverfolgbarkeit, ständige Änderungen der Qualitätssysteme (QS etc.) (3)
Qualität der Produkte und Einhaltung der Zertifizierungen (z.B. REDcert, GMP) (2)
Interessen der Mitglieder vertreten (2)
Finanzielle Reserven aufbauen (1)
Zugang zu Marktinformationen (1)
(infrastrukturelle) Ausstattung der Organisation (1)

In Bezug auf Herausforderungen bei der Ausübung von Tätigkeiten in der Bereitstellung von Produktionsmitteln zeigt sich dagegen kein so klares Bild.

Tabelle 5 Hauptherausforderungen bei der Bereitstellung von Produktionsmitteln

unterschiedliche Interessen und Unternehmensgrößen der Mitglieder (3)
Zugang zu Marktinformationen; schwache Verhandlungsmacht (2)
mangelnde Engagementbereitschaft der Mitglieder (2)
qualifizierte Mitarbeiter (1)
Finanzierung und Zahlungsfähigkeit (1)
Schwierigkeit bei der Bereitstellung bestimmter Produktionsmittel aus Deutschland (1)

Hinsichtlich der Organisationsstruktur stellt die mangelnde Partizipation der Mitglieder eine der Hauptherausforderungen von EO dar:

Tabelle 6 Hauptherausforderungen hinsichtlich der Organisationsstruktur

Engagement der Mitglieder (mangelnde Anreize) und Einbeziehung der Mitglieder in die Entscheidungsfindung (8)
Altersstruktur der Mitglieder (z.B. Schwierigkeit jüngere Generation von Mitgliedern für Vorstands-/Ehrenämter zu finden) (3)
Zeitmangel als Hindernis für Engagement der Mitglieder (insbesondere für Vollzeit-Landwirte) (1)
Regelmäßiger Kontakt/Austausch mit Mitgliedern (1)

Zu welchen Zielen die EO einen Beitrag leisten, wird sehr unterschiedlich beurteilt und ergibt in Bezug auf die meisten Ziele kein klares Ergebnis. Nur bei den Zielen Marktstabilisierung und Sicherstellung

des Angebots gibt es eine Mehrheit, die einen hohen oder relativ hohen Beitrag zu diesen Zielen sehen. Am niedrigsten wird der Beitrag zur Sicherstellung angemessener Verbraucherpreise eingeschätzt.

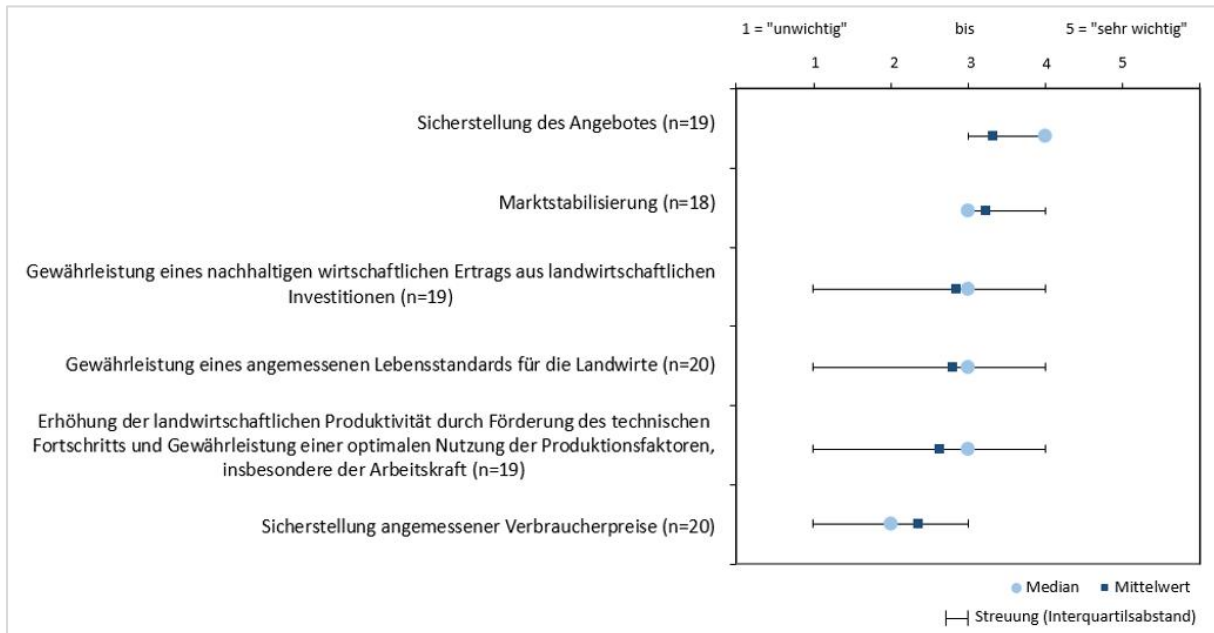


Abbildung 9 Bewertung des Beitrags der Organisation zu den aufgeführten Zielen auf einer Skala von 1 ("gar nicht") bis 5 ("in hohem Maße")

4.1.5 Vorteile für Mitglieder

Nach den Vorteilen für die Mitglieder gefragt, wurde besonders Preisstabilität und Verkaufssicherheit genannt. Auch Angebotsbündelung, Qualitätssicherung und Informationsvorteile wurden häufig angeführt. Im Folgenden sind die meist genannten Vorteile geclustert aufgelistet und in der rechten Spalte beispielhaft Antworten aufgelistet.

Tabelle 7 Geclusterte Antworten auf die Frage nach Vorteilen für Mitglieder

Preisstabilität und Verkaufssicherheit (17)	
	„Realisierung des höchsten Preises in der Region“
	„Optimale Preise“
	„Stabilisierung der Verkäufe“
	„Poolpreis = verwaltetes Marketing, gleicher Preis auch für Kleinproduzenten“
	„Zuverlässige und langfristige Marktpartnerschaft mit fairen Preisen“
	„Preisvorteile gegenüber Käufern, insbesondere für Nebenerwerbslandwirte mit kleinen Mengen“
	„Abnahmegarantie“
	„die Sicherstellung der geplanten, nachfrageorientierten Produktion von Schlacht-, Zucht- und Nutztieren“
Bündelung (9)	

	„Bündelung von Gütern (bessere Verhandlungsposition)“
	„Organisation der übergeordneten Bündelung und Organisation des Verkaufs“
	„Senkung der Produktionskosten jedes einzelnen KKV-Mitgliedsbetriebs und Stabilisierung der Erzeugerpreise durch Bündelung“
	„Kostensenkung durch Bündelung bei der Beschaffung von Betriebsmitteln/Betriebsmitteln“
Qualitätssicherung (7)	
Informationen (7)	
	„Austausch von Informationen“
	„Marktübersicht“
	„Austausch“
Marketing (4)	
	„ Marketing-Sicherheit“
	„Kein Nachdenken über Vielfalt oder Marketing für Mitglieder“
Gemeinsame Regelungen (3)	
	„Gemeinsame Regeln für Produktion und Qualität, um ein wettbewerbsfähiges Angebot zu gewährleisten“

Außerdem wurde genannt, dass EO einen Rundum-Service böten und ein Solidarsystem darstellten. Auch die Vertretung von Interessen gegenüber Politik- und Marktpartnern mit persönlichem Kontakt wurden aufgeführt. Genereller wurden Marktstabilisierung und wirtschaftliche Effizienz genannt. Eine EO führte auch schnellere Ernteprozesse durch gemeinsame Organisation eines Lagers auf, eine andere Aushandlung der Abrechnungsmodalitäten für die Produktvermarktung.

4.1.6 Hindernisse

Generell spielten Hindernisse für die meisten EO bei der Gründung nur eine geringe oder gar keine Rolle. Die Hindernisse mit denen sich einige der EO in hohem Maße oder in relativ hohem Maße konfrontiert sahen sind:

- Es war schwierig, die Unterstützung von Organisationen aus dem Sektor zu gewinnen (7)
- Fehlen guter Beispiele erfolgreicher Kooperativen im eigenen Landwirtschaftssektor (4)
- Einzelne Landwirte wollten ihre unternehmerische Unabhängigkeit in Bezug auf Direktvermarktung an Käufer nicht aufgeben (3)
- Es war schwierig, eine passende Governance-/Steuerungsstruktur zu schaffen (2)
- Es war schwierig, Formen der Zusammenarbeit zu etablieren (2)
- Es war schwierig, gegenseitiges Vertrauen zwischen Erzeugern/Mitgliedern herzustellen (2)

Zahlreiche Faktoren und Strategien stärkten die EO in der Überwindung der genannten Hindernisse. Die folgenden Aspekte werden als in hohem Maße oder in relativ hohem Maße bestärkend erachtet:

- ein regelmäßiger (Informations-)Austausch mit Mitgliedern bzw. Landwirtinnen und Landwirten und anderen Organisationen des Landwirtschaftssektors fördert die Partizipation und Vernetzung untereinander und schafft Vertrauen (6)
- die Umsetzung eines schlüssigen Marketingkonzepts, das allen Beteiligten einen solidarischen, ökologischen und wirtschaftlichen Mehrwert bietet und Mitgliedern durch den Blick auf erzielte Erfolge bestärkt (4)
- Erschließung neuer Märkte (z.B. Bio-Diesel) und Kosteneinsparungen (3)
- Marktvorteil durch Bündelung von Produktionsmengen und dadurch Zugang der Landwirtinnen und Landwirte zu Warentermingeschäften (3)
- Marktvorteil durch Wettbewerbsfähigkeit gegenüber anderen Verbänden, die nicht durch das Kartellgesetz beschränkt werden (3)
- Risikobereitschaft des Partners (1)
- das Gefühl, sich in einem politisch gewollten Bereich zu engagieren (z.B. nachwachsende Rohstoffe)

4.1.7 Anerkennung der Organisation

Eine große Mehrheit (14) der befragten EO geben an, dass der Status als anerkannte EO/VEO gemäß GMO-Verordnung zusätzliche Vorteile im Vergleich zu nicht anerkannten EO bietet. Drei denken, dass dies nicht der Fall ist. Als wichtigster Vorteil einer Anerkennung wird Rechtssicherheit genannt. Auch Ausnahmen von Wettbewerbsregeln sowie Glaubwürdigkeit bei anderen Akteuren in der Wertschöpfungskette spielen für die befragten EO eine Rolle (siehe Abbildung 10).

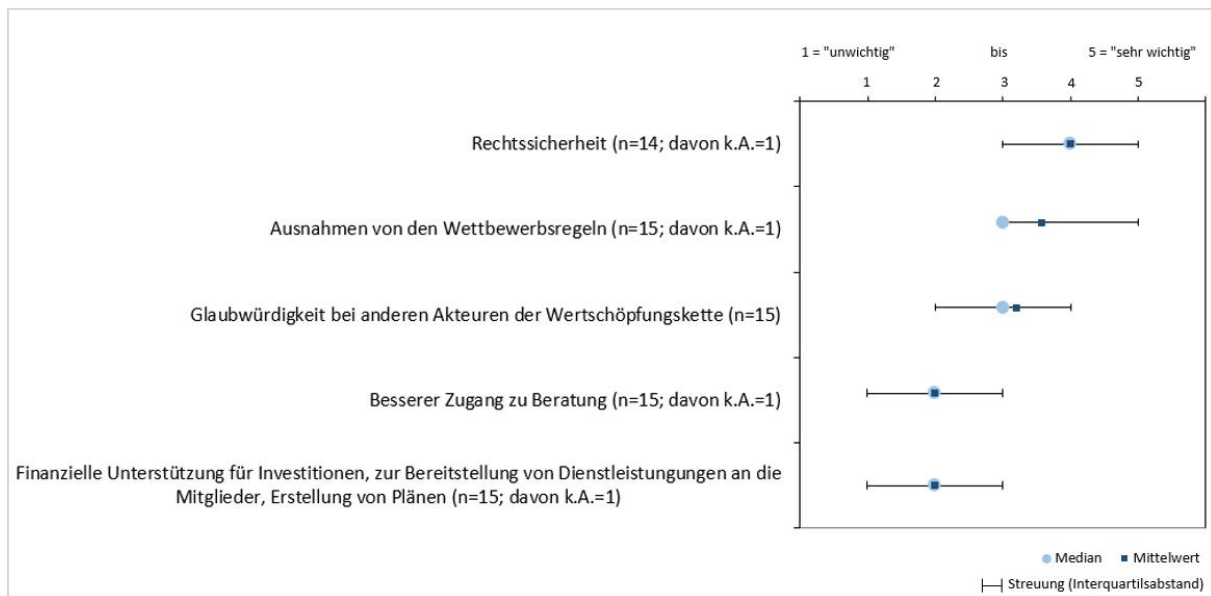


Abbildung 10 Bewertung, in welchem Maße die Anerkennung als EO oder VEO Vorteile bringen könnte auf einer Skala von 1 („gar nicht“) bis 5 („in hohem Maße“)

Als wichtigste Gründe für die Bewerbung um eine offizielle Anerkennung der Organisation werden Rechtssicherheit (5), Abweichung von den Wettbewerbsregeln (4), finanzielle Fragen wie Erhalt von Fördermitteln (4) sowie Glaubwürdigkeit und Außenwirkung (4) genannt.

Nur wenige der befragten EO sind nicht gemäß GMO-Verordnung anerkannt. Dementsprechend wenig Angaben gab es bei der Frage nach Gründen, sich nicht um eine Anerkennung beworben zu haben. Als Gründe werden genannt:

- Schwellenwerte bzgl. Mindestzahl an Mitgliedern und/oder Mindestvolumen/-wert der marktfähigen Erzeugung
- Komplexität des Bewerbungsprozesses
- Die Vorteile der Anerkennung sind unklar
- Verstärkte Überwachung seitens der Behörden in Folge einer Anerkennung
- Risiko von Strafen seitens der Behörden bei Bruch von Regeln, die für EO/VEO gelten

4.1.8 Verbände von Erzeugerorganisationen

Im Projekt „Study on Producer Organisation and their activities in the olive oil, beef and veal and arable crops sectors“ nahm auch eine Vereinigung von Erzeugerorganisationen (VEO) im Getreidebereich teil. Die Antworten sollen hier ausgewertet werden. Da die Zahlen nicht generalisierbar sind, können die folgenden Ausführungen eher als Fallstudie gelesen werden.

Die befragte Organisation ist ein eingetragener Verein und wurde 1973 gegründet. Sie vertritt 34 EO, die vorwiegend regional angesiedelt sind. Als wichtige Motive für die Gründung der Organisation werden die Reduzierung des Verwaltungsaufwandes für die einzelnen Mitglieder, Zugang zu Unterstützung im Bereich Bildung und Technik sowie Verbesserung der Verhandlungsposition der Mitglieder gegenüber Käufern und Käuferinnen genannt, jedoch nicht gegenüber Zulieferern. Auch die Erleichterung des Zugangs zu Finanzmitteln für die Mitglieder spielte eine Rolle. Als weniger wichtig

werden der Zugang zu Förderinstrumenten der GAP, Marktzugang durch höheres Produktvolumen sowie Kostensenkung für die Mitglieder durch die Organisation angegeben.

Nach Hindernissen bei der Gründung gefragt, gibt die VEO an, dass es schwierig war, die Unterstützung von Organisationen aus dem Sektor zu gewinnen. Teilweise sei es auch herausfordernd gewesen, gegenseitiges Vertrauen zwischen den Mitgliedern herzustellen. Mangelnde Unterstützung von Seiten der Regierung sei kein Problem gewesen. Diese Hindernisse wurden durch häufige Treffen und gemeinsame Diskussionen überwunden. Dies habe Vertrauen geschaffen. Außerdem brachten fundierte Informationen zu aktuellen (Markt-)Themen Vorteile für die Mitglieder.

Als Tätigkeiten werden Planung der Produktion und Anpassung an die Nachfrage, Angebotsbündelung durch Aushandlung von Verkaufsbedingungen sowie Information der Mitgliedsorganisationen über Markttrends, Abrechnungsmodalitäten und Rechtsberatung genannt. Nach Zielen gefragt, gibt die Organisation an, vor allem durch Information und Beratung der Mitglieder sowie die gemeinsame Aushandlung von Rahmenbedingungen (Trocknungskosten, Qualitätsvergütung) das Einkommen der Mitglieder zu verbessern. Auf die Produktpreise hat sie, nach eigenen Angaben, keinen Einfluss. Lediglich in begrenztem Maße trägt die VEO zur Marktstabilisierung bei und teilweise zur Gewährleistung eines angemessenen Lebensstandards für die Landwirte sowie zur Gewährleistung eines nachhaltigen wirtschaftlichen Ertrags aus landwirtschaftlichen Investitionen. Vorteile, die sich aus den Tätigkeiten der Organisation ergeben sind Informationsvorteile, Austausch von Informationen sowie bessere Rahmenbedingungen im Verkauf.

Die VEO betont, dass im Bereich des Agrarhandels derzeit enorme Konzentrationsprozesse stattfinden, sodass es für die EO immer schwieriger wird, globalen Konzernen ihre eigenen Verhandlungspositionen aufzuzwingen. Hier regt die VEO an, dass finanzielle Unterstützung für Projekte von Produzentenorganisationen und ihren Verbänden deren Wirksamkeit verbessern könnte. Moderne Medien, wie z.B. Apps für Smartphones, böten den Mitgliedern die Möglichkeit, enger miteinander zu interagieren und Informationen über Marktentwicklungen oder Marketingprobleme zu verbreiten. Online-Portale könnten helfen, den gemeinsamen Kauf und Verkauf zu organisieren: „Hierfür und für andere kreative Projekte sollten wieder finanzielle Mittel zur Verfügung gestellt werden, damit unsere Bauern gleichberechtigt an globale Konzerne vermarkten können.“

In der Entscheidung, weitere Tätigkeiten über den Produktverkauf hinaus auszuüben wurden folgende Motive genannt:

- Zugang zu Finanzmitteln ermöglichte die Ausübung neuer Tätigkeiten
- Die interne Governance-/Steuerungsstruktur der EO/VEO war dafür geeignet
- Mitglieder baten um die Ausübung weiterer Tätigkeiten
- Einhaltung von Wettbewerbsregeln
- Die Tätigkeiten verbessern die Verhandlungsposition der Mitglieder gegenüber Käufern

Als herausfordernd bei der Ausübung von Tätigkeiten über den Produktverkauf hinaus werden die Schwierigkeit, Finanzmittel für die Ausübung weiterer Tätigkeiten sowie für die benötigten Investitionen zu erschließen. Außerdem wurde fehlende Investitionsbereitschaft der Mitglieder genannt.

Die befragte VEO gibt an, dass der Status als anerkannte VEO gemäß GMO-Verordnung zusätzliche Vorteile im Vergleich zu nicht anerkannten EO bietet und führt hier besonders Ausnahmen von den

Wettbewerbsregeln an. Auch Rechtssicherheit und finanzielle Unterstützung für Investitionen zur Bereitstellung von Dienstleistungen an die Mitglieder sind Vorteile. Nur in begrenztem Maße vorteilhaft ist besserer Zugang zu Beratung. Die VEO gibt an, keinerlei Hindernissen bei der Anerkennung begegnet zu sein. Als Anreize werden Rechtssicherheit und bessere finanzielle Unterstützung genannt.

4.1.9 Exkurs Obst und Gemüse: Fallstudie Erzeugerorganisation Reichenau-Gemüse e.G.

Die zuvor vorgestellten Ergebnisse geben Auskunft über EO im Bereich Getreide und Rindfleisch, reguliert und gefördert nach dem AgrarMSG. Eine etwas andere Rolle kommt EO im Bereich Obst und Gemüse zu. Einen Einblick soll hier die Fallstudie zur EO Reichenau-Gemüse eG bieten. Die Daten wurden im Rahmen der Studie „Evaluation of Geographical Indications and Traditional Specialities Guaranteed protected in the EU“ zur Rolle von geographischen geografischen Angaben und traditionellen Spezialitäten erfasst (European Commission (EC) - Directorate-General for Agriculture and Rural Development 2020).

„Gemüse der Insel Reichenau“ mit der geschützten geografischen Angabe (g.g.A) wird auf der Insel Reichenau (Bodensee) produziert. 80 Gemüsebauern und -bäuerinnen aus Reichenau arbeiten in der EO und Genossenschaft Reichenau-Gemüse eG zusammen. Die Gärtnerinnen und Gärtner produzieren jährlich etwa 16.000 Tonnen Gemüse (6.000 auf der Insel selbst) im Wert von etwa 22 Mio. Euro. Auf der Gemüseinsel werden ca. 80 ha Freilandfläche und 40 ha Gewächshäuser bewirtschaftet. Auf dem Festland sind es ca. 18 ha Freilandfläche und 14 ha Gewächshäuser. Produziert wird eine breite Palette von verschiedenen Gemüsesorten wie Salat, Blumenkohl, Tomaten, Radicchio, Paprika, Gurken, Romanesco, Gurken, Spinat, Radieschen, Topfkräuter, Pflücksalat oder Schwabenkohl. Dabei spielt die Saisonalität eine wichtige Rolle. Der geschützte Anbau in Gewächshäusern oder unter Folie/Vlies verlängert die heimische Gemüsesaison. Der Bio-Anteil liegt bei 19 Prozent der Gesamtproduktion. Bezogen auf den Wert macht der ökologische Anteil 25 Prozent der Gesamtproduktion aus. Dieser Anteil wurde vor allem durch den neuen Biobetrieb auf dem Festland erhöht.

Meist als Familienbetriebe arbeitend, sind die Gärtner und Gärtnerinnen in insgesamt drei Genossenschaften zusammengeschlossen, deren Tätigkeiten sich ergänzen. Die erste und als einzige anerkannte EO, die Reichenau-Gemüse eG dient der Vermarktung. Sie übernimmt vor allem die Aufgabe der Bündelung der Produkte der vielen kleinen Betriebe, sodass insgesamt eine große Menge Gemüse über die EO vermarktet werden kann.

Über die zweite Genossenschaft, die Reichenau-Gemüse-Vertriebs eG wird das gesamte Reichenauer Gemüse vertrieben. Das Absatzgebiet ist für den Großteil des Gemüses Baden-Württemberg und Bayern. Nur ein kleiner Teil der Gemüseprodukte wird in Vorarlberg (Österreich) vertrieben. Zu Beginn der Saison wird das Gemüse vor allem in der Bodenseeregion vermarktet, im Laufe der Saison auch in der Region um Stuttgart und München. Darüber hinaus wird das Gemüse in Hessen und im Saarland im Lebensmitteleinzelhandel verkauft. Neben dem Reichenauer Gemüse wird mit der Vertriebsgenossenschaft auch national und international zugekauft Obst und Gemüse verkauft. Sie übernimmt zusätzlich eine Marketingfunktion. Sämtliche Marketingaktivitäten der werden hier gebündelt, koordiniert und durchgeführt. Durch den gemeinsamen Vertrieb wird umweltfreundliche Kühltechnik und Transport mit modernen Kühlfahrzeugen ermöglicht.

Die Raiffeisen-Lagerhaus eG (kurz Reichenauer Gärtner Center genannt) ist die dritte Genossenschaft. Damit werden die Gärtnerinnen und Gärtner mit Betriebsmitteln, die für die Produktion der des

Gemüses notwendig sind, versorgt. Hierzu gehört auch der Vertrieb von Nutzinsekten im Rahmen des biologischen Pflanzenschutzes. Auch Hobbygärtner und –gärtnerinnen in der Region können von der Beratung Gebrauch machen und ihren Gartenbedarf darüber beziehen. Auch die Wasserversorgung läuft über die Genossenschaft. Mit vier Seepumpwerken, 60 Kilometer unterirdischen Rohrleitungen und ca. 1.500 Entnahmestellen werden die Felder und die Gewächshäuser mit Seewasser versorgt. Darüber hinaus bietet die Genossenschaft privaten und öffentlichen Wassernutzern die Möglichkeit eines günstigen Wasserbezugs über die Reichenau-Gemüse-Vertriebs eG.

Die Funktionen, die über die Genossenschaften erfüllt werden, sind dabei vielfältig. So werden darüber die Zertifizierung für Qualitätssiegel wie geschützte Herkunftsangaben (g.g.A. für Tomaten, Gurken, Blattsalate und Feldsalat, die auf der Insel produziert werden) oder das Gütezeichen „Gesicherte Qualität mit Herkunftsangabe“ für baden-württembergische Agrarprodukte abgewickelt. Somit wird das Gemüse von der Insel Reichenau nach den Richtlinien für den integrierten und kontrollierten Anbau von Gemüse in Baden-Württemberg und ausschließlich auf biologischem Substrat erzeugt. Es wird mit mechanischer Unkrautbekämpfung gearbeitet. Der Boden wird jährlich analysiert, um die Düngung zu optimieren. Die Analyse wird in einem eigenen Labor der Vermarktungseinrichtung durchgeführt. Beratung wird über den Beratungsdienst Reichenau e.V. organisiert. Zwei Gartenbauingenieure beraten die Gärtner und Gärtnerinnen vor allem bei der integriert-kontrollierten Anbauweise. Die kontinuierliche Bestrebung ist es hier, die Menge der eingesetzten Pflanzenschutzmittel möglichst gering zu halten und den Nützlingseinsatz zu planen und zu überwachen.

Auch in Bestrebung nachhaltiger Stromversorgung koordinieren die Genossenschaften die Bestrebungen der Gärtnerinnen und Gärtner. Der Strombedarf der Seepumpwerke und der zentralen Vermarktungseinrichtung ist komplett auf Ökostrom umgestellt. Eine eigene 60 KW Photovoltaikanlage deckt 10 Prozent des Strombedarfs der Vermarktung ab. Eine weitere Photovoltaikanlage mit 140 KW Leistung ist auf der Verpackungshalle im Hegau installiert. Auch durch Nutzung von Biomasse wird Strom gewonnen. Durch die Vergärung von Reststoffen aus Natur und Landschaftspflege wird Strom gewonnen. Die Energieversorgung in den Reichenauer Gärtnersiedlungen erfolgt über Gas-Blockheizkraftwerke, die ausschließlich mit Biogas betrieben werden. Bezüglich nachhaltiger Nutzung von Produktionsmitteln wird über die Genossenschaft eine jährliche Sammelaktion von im Anbau verwendeten Ernteverfrühungsfolien und sonstigen Verpackungsmaterialien aus der gärtnerischen Produktion (leere Pflanzenschutzmittelbehälter) organisiert. Diese werden mehrjährig verwendet und einer ordnungsgemäßen Entsorgung zugeführt.

4.2 Perspektiven aus den Förderstrukturen für EO

Neben einer Bestandsaufnahme von Tätigkeiten, Motivationen und Hindernissen für EO in unterschiedlichen Erzeugnisbereichen, wurden durch Interviews mit Experten und Expertinnen Perspektiven aus den Förderstrukturen eingefangen. In acht Interviews wurden Wissen und Erfahrungen aus sieben Bundesländern (Schleswig-Holstein [I1], Niedersachsen [I2], Nordrhein-Westfalen [I3], Hessen [I4], Rheinland-Pfalz [I5], Baden-Württemberg [I6] und Bayern [I7]) und der Arbeit einer Bundesvereinigung (I8) zusammengetragen. Dadurch wurden die Bundesländer mit dem größten Vorkommen an EO abgedeckt und mit Schleswig-Holstein kontrastierend ein Bundesland mit wenig EO hinzugenommen. Die Ergebnisse der Interviews zur Bedeutung von EO, ihren Aufgaben,

Förderbedarf und –struktur sowie Herausforderungen und Verbesserungsvorschlägen in den unterschiedlichen Bundesländern werden im Folgenden dargestellt.

4.2.1 Bedeutung und Aufgaben/Funktionen von EO

Die Interviewpartner und –partnerinnen messen EO in ihren Bundesländern unterschiedliche **Bedeutungen** zu. Während I4 für Hessen eine abnehmende Bedeutung von EO diagnostiziert, weisen Interviewpartner aus Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen EO nach wie vor eine große Bedeutung zu. Alle Interviewpartnerinnen und –partner stimmen darin überein, dass die Bedeutung von EO jedoch je nach Produktionszweig variiert. So sind in Rheinland-Pfalz EO im Bereich Milch, Getreide, Wein sowie Obst und Gemüse wichtig (I5), während EO für Getreide in Hessen keine große Rolle spielen (I4). I6 betont, dass die Bedeutung von EO auch von den Organisationszielen abhängig ist. Er differenziert zwischen EO, beispielsweise in der ökologischen Vermarktung im Milchsektor, die sehr ambitioniert für ihre Mitglieder aktiv sind, während andere lediglich auf dem Papier bestünden:

„Also wie gesagt, unsere Erzeugerorganisationen sind so vielfältig. Manche existieren fast nur auf dem Papier und die anderen sind richtige Unternehmen, in Führungszeichen. Also ich denke, Erzeugerorganisationen haben ihre Daseinsberechtigung, es kommt auch immer drauf an, welches Ziel sie verfolgen oder welches Ziel der Landwirt verfolgt, der in so einer Mitglied ist.“ (I7)

Im Bereich Obst und Gemüse werden EO eine sehr wichtige Rolle zugeschrieben (I7, I8), insbesondere, weil der Trend einer starken Spezialisierung einzelne Betriebe daran hindert, sich flexibel auf neue Marktsituationen einzustellen. Von mehreren Interviewpartnern und –partnerinnen wird betont, dass eine Wachstumstendenz bei Betrieben dazu führt, dass große Betriebe teilweise Funktionen übernehmen, die zuvor EO erfüllten. Zudem wird ein Generationswechsel beobachtet, der sich auf die Bedeutung von EO auswirken kann (I4, I3):

„Ich denke, dass jüngere Unternehmer affiner sind bezüglich moderner Kommunikationsstrukturen und dass da eine Veränderung in der Kooperationsbereitschaft von Betrieben stattfindet, wodurch bestimmte Aufgaben von EO gar nicht mehr so notwendig sind.“ (I4)

Nach **Funktionen und Aufgaben** gefragt, wird eine große Bandbreite genannt, die auf unterschiedliche Ausrichtungen von EO schließen lässt (siehe Tabelle 8).

Tabelle 8 Aufgaben und Funktionen, die EO aus den Förderstrukturen zugewiesen werden

Funktionen	
	Optimierung von Produktionskosten und Mitteleinsatz
	Preisbildung, -stabilisierung und langfristige Lieferverträge
	Pufferfunktion zwischen großen und kleinen Erzeugern
	Existenzsicherung kleinerer Unternehmen
	Minderung finanzieller Risiken
	Lagerung
	Gerechte Verteilung entlang der Wertschöpfungskette
	Einkommenssicherung

	Nachhaltige Erzeugung
Aufgaben	
	Bündelung
	Regionale Vermarktung
	Produktionsplanung
	Gemeinsame Vermarktung organisieren
	Beratung
	Verbesserung Produktqualität
	Verarbeitungsprozesse
	Inhaltliche und konzeptionelle Arbeit
	Forschung
	Förderung bewährterer Verfahren
	Technische Unterstützung
	Risikomanagement-Instrumente einführen
	Abrufung von Fördermitteln
	Erfüllung von Anforderungen des LEH

Während Bündelung die Funktion ist, die EO von nahezu allen Interviewpartnerinnen und –partnern zugeschrieben wird, wird von I5 betont, dass durch die Größe landwirtschaftlicher Unternehmen die Bündlerfunktion von EO zunehmend wegfällt. Andere Funktionen und Aufgaben werden jedoch als (zukünftiges) **Potential** von EO angesehen. Dazu gehören einerseits stärkere Aktivitäten im Bereich Regionalisierung (I3, I4, I5, I7) sowie ökologische Produktion (I5, I7). I7 nennt zwei Beispiele von EO im Bereich ökologische Milcherzeugung, die über die letzten Jahre fünffache Umsatzsteigerungen erreicht und so teilweise eigene Projektionen übertroffen haben. Hier seien Kooperationen mit dem LEH über regionale Markenbildung entscheidend gewesen. Daher, so betont I7, sei es zunehmend wichtig, nicht nur eine starke Verhandlungsposition gegenüber dem LEH aufzubauen, sondern auch Kooperationen mit dem LEH einzugehen. I7 betont, dass auch geschützte Herkunftsangaben ein großes Potential für EO darstellen und dieses in den letzten Jahren auch schon genutzt wurde.

Generell wird Markenbildung als weiteres Potential gesehen. I3 betont, dass diese Funktion stark vom LEH und anderen Akteuren übernommen wird. Hier gäbe es auch für EO Potentiale stärker von Regionalisierungstrends zu profitieren, die über Markenbildung vorangetrieben wird, um so Landwirten und Landwirtinnen Einkommensquellen zu verschaffen und zu einer nachhaltigen Erzeugung beizutragen. Auch Alleinstellungsmerkmale über Qualität könnten von EO stärker vorangetrieben werden (I7).

Es sei auch wichtig, so I3, dass stärkere Verhandlungspositionen von EO eingenommen würden, um agiler und effektiver im Interesse von Landwirtinnen und Landwirten zu handeln. Hier gibt es, so I3 und I4, auch Potentiale im Bereich der Informations- und Wissenspolitik von EO. Gerade in Zeiten von schnelllebigen Märkten seien Markttransparenz, Informationen zu Preisen und Märkten sowie Wissen

um aktuelle Entwicklungen wichtig für Landwirte und Landwirtinnen, um marktfähig zu bleiben. Im Bereich Obst und Gemüse sieht I7 Potentiale in den Bereichen Marketing, Öffentlichkeitsarbeit, Vermarktung und Lagerung.

An die Potentiale schließen einige Interviewpartner und –partnerinnen auch **Kritik** an der derzeitigen Situation von EO an. So führt I3 an, dass es EO zu wenig gelinge, Märkte zu beherrschen und sich hier agil und verhandlungssicher zu bewegen. Dies liege auch an sehr alten Strukturen, die häufig nicht an die gegenwärtigen Marktanforderungen angepasst seien. I2 und I5 sprechen zudem von gewissen Überförderungsstendenzen und Mitnahmeeffekten in den gegenwärtigen Förderstrukturen.

Da die Frage nach Potentialen von EO im Bereich **Risikomanagement** in dieser Studie beantwortet werden soll, wurden die Interviewpartnerinnen und –partner explizit dazu befragt. Hier ergibt sich ein eher gemischtes Bild. Risikomanagement bei EO im Bereich Bei Obst und Gemüse, so sind sich die Interviewpartnerinnen und –partner einig, spielt eine wichtige Rolle (I2, I4, I5, I7). Individuelle Versicherungslösungen seien hier kostspielig (I7) In diesem Bereich könnte auch Beratung durch EO gestärkt werden (I7). Allerdings wird das Interesse von Landwirten als nicht so hoch eingeschätzt (I2). In anderen Bereichen wird eine Risikomanagementfunktion eher nicht gesehen (z.B. Getreide), obwohl I7 anmerkt, dass durch Rücklagenbildung Risikomanagement von EO betrieben werden könne. Hier sei allerdings ein verlässlicher rechtlicher Rahmen notwendig. Beispiele zeigten außerdem, dass Mitglieder demgegenüber häufig nicht offen wären: „Also da kommt es, denke ich, auch ganz arg drauf an: Wie solidarisch sind die Mitglieder, ist die Gemeinschaft, dass es funktionieren könnte?“ Potential für Risikomanagement durch EO wird darüber hinaus eventuell bei Wein gesehen (I5).

4.2.2 Förderbedarf und Entwicklung von Förderungen

Der **Förderbedarf** von EO stellt sich in den Bundesländern und je nach Erzeugnisbereich sehr unterschiedlich dar. In Baden-Württemberg zeigt sich ein konstanter Förderbedarf von EO in unterschiedlichen Erzeugnisbereichen, der in den letzten Jahren vor allem durch Tendenzen der Regionalisierung, ökologische Produktion und Zertifizierung mit geographischen Herkunftsangaben vorangetrieben wurde (I7). In Hessen gibt es starken Förderbedarf im Bereich Obst und Gemüse und auch in anderen Erzeugnisbereichen wie Milch oder Hanf (I4). In Rheinland-Pfalz hingegen sind die Unternehmen im Bereich Milch zu groß, als dass hier Förderbedarf für EO bestünde. Im Bereich Wein gäbe es allerdings Bedarf an investiver Förderung (I5). Generell, so I5, sei Förderung für EO nicht unbedingt notwendig, ohne Förderung gäbe es aber einen Wettbewerbsnachteil gegenüber geförderten EO. Auch in Schleswig-Holstein gibt es keinen Förderbedarf, wo faktisch seit 1992 keine EO mehr in der Gründung unterstützt wurden (I1). Die Förderausstattung und –möglichkeiten in Nordrhein-Westfalen sind sehr gut, würden aber zu wenig genutzt (I3). Abnehmend ist der Förderbedarf in Niedersachsen. Der Bereich Obst und Gemüse sei hier gesättigt, so I2, und auch bei GAK-finanzierten EO sei der Förderbedarf abnehmend. Die Gründe hierfür sind unklar. I8 betont, dass durch starke Fördermöglichkeiten im Bereich Obst und Gemüse ein hoher Organisationsgrad in diesem Erzeugnisbereich werden konnte:

„Die Fördermöglichkeiten werden genutzt und in ihrer Ausgestaltung auf politischer Ebene weiterentwickelt. Es zeigt sich, dass die Ziele der EU durch eine Unterstützung der Erzeugerorganisationen schneller und effizienter erreicht werden können. Dies führt auch zum bereits recht hohen Organisationsgrad im Obst- und Gemüsektor.“ (I8)

Auch zur **Entwicklung von Förderzahlen** treffen die Interviewpartner und –partnerinnen unterschiedliche Aussagen. In Hessen, Rheinland-Pfalz und Niedersachsen zeigte sich durch die Einführung des Agrarmarkstrukturgesetzes und veränderte Anforderungen ein deutlicher Rückgang von EO und damit auch von Förderungen (I2, I4, I5). In Rheinland-Pfalz trifft dies vor allem auf den Fleischsektor zu. In Baden-Württemberg gab es einen Rückgang von EO und Förderungen Anfang der 00er Jahre. Doch zuletzt sei ein Förderanstieg zu verzeichnen gewesen, so I6, der vor allem auf die Bereiche regionale Erzeugung, ökologische Produktion und geographische Herkunftsangaben und Qualitätssiegel zurückzuführen sei. Auch in Rheinland-Pfalz zeigt sich ein leichter Anstieg an Förderungen durch ökologische Landwirtschaft (I5). Die Förderung von EO im Bereich Obst und Gemüse in Bayern ist sehr konstant (I7), während sie in Niedersachsen eher zurückgeht (I2). In Hessen hätten sich Veränderungen in der Kommunikationsstruktur in und zwischen Behörden negativ auf die Förderstruktur ausgewirkt. So gäbe es nicht die persönlichen Beziehungen und Netzwerke, die es bräuchte, um effektiv Förderungen zu ermöglichen. (I4) I8 betont, dass eine Zunahme an bürokratischem Aufwand im Bereich Obst und Gemüse zu einer verringerten Nutzung von Förderstrukturen geführt hätte.

Während aus der Befragung der EO (siehe Kapitel 214.1) hervorgeht, dass immerhin fast die Hälfte der befragten EO in **VEO** organisiert sind, zeigt sich in bundesweiten Zahlen, dass VEO eine eher untergeordnete Rolle spielen. Die geringe Anzahl von VEO wird von Interviewpartnerinnen und –partnern damit erklärt, dass es geringen Bedarf gibt und es sich häufig um „Papiertiger“ handelt (I4). Für EO im Bereich Obst und Gemüse in Bayern wird angeführt, dass eine fehlende Identität und Aushandlungen um gerechte Vermögensverteilung zwischen den EO der Funktionalität von VEO im Weg stehen. Auch wird ein zusätzlicher Verwaltungsaufwand als Hindernis gesehen. I8 führt für den Bereich Obst und Gemüse an, dass die Erschließung internationaler Absatzmärkte die Bedeutung von VEO erhöhen könnte.

Insgesamt zeigen sich große **Unterschiede zwischen den Bundesländern**, was Bedeutung und Förderstrukturen betrifft. Diese Unterschiede werden von den Interviewpartnern und –partnerinnen auf drei Faktoren zurückgeführt. Einerseits zeige sich eine unterschiedliche Handhabung der Änderungen von Anerkennungs- und Registrierungsverfahren im Zusammenhang mit dem AgrarMSG. In Folge dessen hätten viele Bundesländer personale und finanzielle Kapazitäten für die Förderung von EO verringert, während andere Förderstrukturen unverändert weitergeführt hätten. (I4) Zweitens gibt es starke Unterschiede in der Bedeutung von EO in verschiedenen Erzeugnisbereichen, die wiederum für die Bundesländer unterschiedlich wichtig sind (I2, I4, I8). Drittens zeigen sich historisch bedingte Unterschiede in Vermarktungsstrukturen und Produktionsfaktoren (I3, I4, I8). Es wird betont, dass mit der Größe von Betrieben der Bedarf an EO abnimmt (I3, I4).

4.2.3 Herausforderungen und Verbesserungsvorschläge

Von den Interviewpartnern und -partnerinnen werden diverse **Herausforderungen** sowohl auf der Ebene von Gründung und Tätigkeiten von EO als auch auf Ebene von Förderstrukturen gesehen. Herausforderungen auf dem Weg zur Gründung von EO sieht vor allem I3. Er merkt an, dass es bei Landwirtinnen und Landwirten zu geringes Wissen und Verständnis für Möglichkeiten gibt, die EO und VEO bieten. Dementsprechend gäbe es häufig kein Interesse von Landwirtinnen und Landwirten, obwohl es ein großes Potential für EO, auch durch die Förderstrukturen gäbe. Dies ginge häufig einher mit fehlender Zeit und mangelnden Kompetenzen zu Gründung und Betrieb von EO von Landwirten und Landwirtinnen, was auch von anderen Interviewpartnern und –partnerinnen betont wird (I2, I4).

Im Zusammenhang damit wird auch bemängelt, dass es zu wenig Kapazitäten für die Beratung von EO aber auch Beratung durch EO gäbe. In Niedersachsen beispielsweise würden Mittel für Beratungspersonal in EO fehlen (I2). Für Hessen wird angemerkt, dass es aus den Förderstrukturen zu wenig direkten Kontakt zu den Landwirtinnen und Landwirten gäbe (I4). Dadurch und durch fehlende Öffentlichkeitsarbeit gäbe es eine zu geringe Bekanntheit von Fördermaßnahmen (I2, I3, I4).

Ein weiterer Faktor wird im Generationswechsel auf den Betrieben gesehen. Junge Landwirte und Landwirtinnen sähen häufig ein Problem in der Andienungspflicht und wären nicht bereit, sich auf Verhandlungen mit vielen anderen Mitgliedern einzulassen:

„Und die jüngeren Leute durchaus, oder die jüngeren Landwirte, Landwirtinnen durchaus nicht unbedingt geneigt sind, sich irgendwelchen vertraglichen Bindungen zu unterwerfen, sondern wie gesagt ihre Ware freier am Markt verkaufen wollen.“ (I4)

Für Baden-Württemberg wird als Herausforderung genannt, dass sich neu gründende EO zum Teil nicht professionell genug arbeiten und vermarktete Produkte häufig nicht den Anforderungen des Marktes genügen (I6). Auch I3 sieht fehlende Professionalisierung in unterschiedlichen Bereichen wie Marketing, Informationspolitik und Beratung als Herausforderung für eine erfolgreiche Arbeit von EO. Hier seien auch veraltete Strukturen und zu geringe Agilität ein Problem (I3).

Eine weitere Herausforderung, die von I2 angemerkt wird, sind paradoxe Effekte bezüglich der Größe von EO:

„Je größer der Erfolg der Erzeugerorganisation in Preisverhandlungen mit den vier Großen sein soll, vier oder fünf Großen sein soll, müssen sie auch eine entsprechende Größe haben. Dann haben allerdings die Mitglieder weniger Vertrauen in die Geschäftsführung ihrer Erzeugerorganisationen, wie das ja bei den Genossen häufig der Fall ist. Irgendwann wachsen die Erzeugerorganisationen immer weiter, haben immer mehr Mitglieder und die einzelnen Mitglieder fühlen sich nicht mehr durch die Erzeugerorganisation vertreten.“ (I2)

Es werden auch einige Herausforderung genannt, die sich aus den Förderstrukturen heraus ergeben. So gäbe es häufig bei den EO, bzw. Landwirtinnen und Landwirten, die eine EO gründen wollen, nicht genug Kapazitäten, um die Auflagen zu erfüllen, die für eine Förderung an sie herangetragen werden (I4). Für Obst und Gemüse wird bemängelt, dass bürokratische Anforderungen zunehmen und auf europäischer Ebene uneinheitliche Umweltstandards die Arbeit von EO erschweren (I8). Zudem gäbe es Herausforderung bezüglich der Förderhöhe, –dauer und –bedingungen. I5 merkt an, dass die Förderhöhe für EO schwer kalkulierbar ist und somit ein Risiko bestünde. Die Abhängigkeit der Förderhöhe vom Umsatz wird von I4 bemängelt. So gäbe es Hürden für die Gründung von EO, die zu Beginn wenig Umsatz erzielen. Dies ginge häufig mit Startschwierigkeiten einher. Auch, dass keine flexiblere Handhabung von Förderdauer und –höhe besteht, wird von Interviewpartnern und –partnerinnen bemängelt. Zuletzt wird angemerkt, dass es zurzeit keine Möglichkeiten für länderübergreifende Förderungen gäbe (I4).

Um diesen Herausforderungen zu begegnen, schlagen die Interviewpartnerinnen und –partner unterschiedliche **Verbesserungsmöglichkeiten** vor. Um die Informationslage zu EO zu verbessern und die Informations- und Wissensweitergabefunktion von EO zu stärken, wird vorgeschlagen Beratung durch EO stärker in den Fokus zu nehmen (I3, I4). Doch vor allem bräuchte es Beratungsangebote für die EO selbst, beispielsweise von den Förderstellen (I2, I3, I4, I7). Hier könnten beispielsweise zweckgebundene Mittel für Beratung von EO unterstützen (I2).

Für die Gestaltung der Förderstruktur wird eine Vereinfachung von Förderhöhen, eine Verlängerung des Förderzeitraums und eine Revision der Umsatzkopplung angeregt (15). 17 hingegen merkt an, dass eine zu hohe Förderung oder eine längere Förderdauer auch kontraproduktiv wirken könnte, wenn so EO mit nicht marktfähigen Produkten durch Förderungen aktiv gehalten würden. Auch für den Bereich Obst und Gemüse wird vorgeschlagen, Vorgaben zur Anerkennung und Gewährung zu vereinfachen, Bürokratie abzubauen und Umweltstandards und –maßnahmen zu vereinheitlichen (17, 18).

Zur inhaltlichen Ausrichtung von EO wird von 13 eine stärkere Ausrichtung auf Kommunikation und Markenbildung angeregt, um Strukturen zu schaffen, die besser an gegenwärtige Marktanforderungen angepasst seien (13). 14 merkt an, dass ein Austausch mit anderen Förderansprechpartnern und –partnerinnen zu besseren Strategien für die Förderung länderübergreifender EO beitragen könne. 16 sieht Verbesserungsmöglichkeiten bei Ansprechpartnern und –partnerinnen für die Förderung von EO in den zuständigen Ministerien und auf Bundesebene.

5 Schlussfolgerungen

Diese Studie wurde von der übergeordneten Frage geleitet, wie die Rolle von Erzeugerorganisationen institutionell gestärkt werden kann, damit diese zu einem angemessenen Lebensunterhalt der landwirtschaftlichen Betriebe beitragen können. Dazu wurden Daten der Studie „Study on Producer Organisations and their activities in the olive oil, beef and veal and arable crops sectors“ von EO aus den Erzeugnisbereichen Rindfleisch und Getreide ausgewertet, Daten aus dem Bericht „Evaluation of Geographical Indications and Traditional Specialities Guaranteed protected in the EU“ für eine kurze Fallstudie im Bereich Obst und Gemüse genutzt sowie Interviews mit Expertinnen und Experten aus Förderstrukturen von sieben Bundesländern sowie einer Bundesvereinigung von Erzeugerorganisationen geführt und ausgewertet.

Zunächst lässt sich feststellen, dass Bedingungen, Vorkommen und Förderstrukturen sich in den einzelnen Bundesländern unterscheiden. Dies lässt sich auf historisch gewachsene Agrarstruktur, spezifische Produktionsfaktoren und Vermarktungswege sowie unterschiedliche Ausgestaltungen des AgrarMSG und darauf aufbauend Fördermöglichkeiten zurückführen.

Welche Bedeutung haben EO derzeit für die beteiligten Landwirtschaftlichen Betriebe und welche Aufgaben übernehmen sie?

Die **Bedeutung** von EO für landwirtschaftliche Betriebe in Deutschland variiert nach Bundesland, Erzeugnisbereich und Ausrichtung. Generell haben EO im Bereich Obst und Gemüse eine wichtige Rolle, auch wenn Deutschland im innereuropäischen Vergleich eine relativ niedrige Anzahl an EO in diesem Bereich vorweist. Die Anzahl von EO im Bereich Milch- und Milcherzeugnisse sowie Rindfleisch und Getreide ist in Deutschland sehr hoch. Doch auch hier wird EO von den Interviewpartnerinnen und -partnern unterschiedlich große Bedeutung beigemessen. Wichtige **Aufgaben**, die von den befragten EO übernommen werden sind vor allem Angebotsbündelung, Preisstabilisierung und Produktionsplanung. Die Mehrheit der EO betätigt sich zudem in der Festsetzung von Produktionsstandards und in der Vermarktung. Interessanterweise ist das Abrufen von Fördermitteln für die befragten EO im Aufgabenbereich eher untergeordnet. Interviewpartner und -partnerinnen weisen EO außerdem Funktionen im Bereich konzeptioneller Arbeit, Informationspolitik und Förderung bewährter Praktiken zu. Insgesamt zeigt sich, dass EO mehrere Tätigkeiten und damit auch Funktionen übernehmen. Während die meisten Bündelungs-, Mengensteuerungs- und Vermarktungsfunktionen übernehmen, werden sehr produktbezogene Tätigkeiten wie Verpackung oder Abfallmanagement nur vereinzelt von EO ausgeführt. Das weist auch darauf hin, dass es unterschiedlich ausgerichtete EO gibt.

Wie können Erzeugerorganisationen zu einer Verbesserung des betrieblichen Risikomanagements in der Landwirtschaft beitragen?

Im Bereich Obst und Gemüse spielt Risikomanagement eine wichtige Rolle für Erzeugerorganisationen. In anderen Bereichen wird eine Risikomanagementfunktion eher nicht gesehen obwohl angemerkt wird, dass durch Rücklagenbildung Risikomanagement von EO betrieben werden könnte. Hierfür seien rechtliche Rahmenbedingungen und entsprechende Satzungen zentral. Potential für Risikomanagement durch EO wird darüber hinaus eventuell bei Wein gesehen.

Welchen Einfluss haben EO auf die Preisgestaltung und –stabilität? Wie kann das Potential von EO für die Preisstabilität erhöht bzw. ausgeschöpft werden?

Preisbildung und die Herstellung von Preisstabilität wird sowohl von den befragten EO als auch von Interviewpartnerinnen und –partnern als **zentrale Aufgabe von EO** gesehen. Rahmenbedingungen in Deutschland, die vor allem auf niedrige Lebensmittelpreise ausgerichtet sind und von einer starken Konzentration in der Lebensmittelindustrie und im LEH geprägt sind, erschweren allerdings diese Aufgabe. Aus den Interviews lassen sich einige Faktoren ableiten, die es EO erleichtern, für Preisstabilität zu sorgen. Erstens wird die **Bereitstellung von Informationen zu Märkten und Preisen** als wichtige Aufgabe gesehen, um tatsächlich marktgestaltend und damit preisbildend tätig werden zu können. Außerdem wird Kooperation mit dem LEH als zukunftsfähige Strategie gesehen, um Preisstabilität für Erzeuger und Erzeugerinnen zu ermöglichen. Dies könnte vor allem über **regionale Markenbildung** geschehen. Drittens und wohl am zentralsten wird von Interviewpartnern und Interviewpartnerinnen das **Aufgreifen von Entwicklungstendenzen** in den Bereichen ökologischer Produktion, Regionalisierung und Qualitätslabel bzw. geschützter geographischer Herkunftsangaben als Möglichkeit genannt, Preisstabilität für Landwirte und Landwirtinnen zu erzielen. In Baden-Württemberg beispielsweise gibt es sehr erfolgreiche EO im Bereich ökologischer Milcherzeugung, die sehr aktiv und vielfältig tätig sind, und so erfolgreich hohe Umsätzen und starke Erzeugerpreise erzielen konnten.

Welche Faktoren stärken oder hindern Erzeugerorganisationen in der Umsetzung ihrer Aufgaben/Zielsetzung?

Generell sehen sich die befragten EO nur mit geringen **Hindernisse** bei ihrer Gründung und der Umsetzung ihrer Aufgaben und Ziele konfrontiert. Für einige war es schwer, die Unterstützung von Organisationen aus dem Sektor zu gewinnen und es fehlten gute Beispiele erfolgreicher Zusammenschlüsse im eigenen Landwirtschaftssektor. Außerdem gab es teilweise Zielkonflikte bei Mitgliedern, die ihre unternehmerische Unabhängigkeit in Bezug auf Direktvermarktung an Käufer nicht aufgeben wollten, was es auch erschwerte ein gegenseitiges Vertrauen zwischen Mitgliedern herzustellen. **Strategien zur Überwindung dieser Hindernisse** sind für die befragten EO vor allem ein regelmäßiger (Informations-)Austausch mit Mitgliedern und anderen Organisationen des Landwirtschaftssektors. Dies fördert die Partizipation und Vernetzung untereinander und schafft Vertrauen. Auch die Entwicklung eines schlüssigen und kohärenten Marketingkonzepts wird als stärkender Faktor genannt, genauso wie die Erschließung neuer Märkte.

Welche Fördermöglichkeiten gibt es bisher in den Bundesländern und dem Bund? Wie könnten diese ausgestaltet werden um besser angenommen und wirksamer zu werden?

Die Fördermöglichkeiten für EO in Deutschland lassen sich einteilen in Förderungen für Obst und Gemüse über operationelle Programme und Förderung über die zweite Säule der GAP – dem ELER - einerseits und Förderungen über die GAK andererseits. Letztere werden umgesetzt durch den Förderbereich 3: Verbesserung von Vermarktungsstrukturen. Hier können erstens Gründung und Tätigwerden von EO gefördert werden, was allerdings nur in Baden-Württemberg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Thüringen und Nordrhein-Westfalen umgesetzt wird. Sonst können EO über die ELER-Maßnahme Verarbeitung und Vermarktung und/oder Zusammenarbeit gefördert werden. ´

Zur Verbesserung von Förderstrukturen, werden von den Interviewpartnerinnen und –partnern unterschiedliche Vorschläge gemacht. Erstens wird, um die Informations- und Wissensweitergabefunktion von EO zu stärken, vorgeschlagen, Beratung durch EO stärker in den Fokus zu nehmen und Beratungsangebote für EO, beispielsweise von den Förderstellen zu stärken. Hier könnten beispielsweise zweckgebundene Mittel für Beratung von EO unterstützen. Außerdem wird

eine Vereinfachung von Förderhöhen, eine Verlängerung des Förderzeitraums und eine Revision der Umsatzkopplung angeregt, was jedoch auch von einem anderen Interviewpartner kritisch gesehen wird. Zur inhaltlichen Ausrichtung von EO wird eine stärkere Ausrichtung auf Kommunikation und Markenbildung angeregt, um Strukturen zu schaffen, die besser an gegenwärtige Marktanforderungen angepasst sind. Dies könnte auch über Förderstrukturen begünstigt werden. Außerdem könnte ein Austausch zwischen Förderstrukturen zu besseren Strategien für die Förderung länderübergreifender EO beitragen. Verbesserungsmöglichkeiten werden außerdem bei Ansprechstellen für die Förderung von EO in den zuständigen Ministerien und auf Bundesebene gesehen.

5.1 Ausblick

Im Zusammenhang mit dem Mehrjährigen Finanzrahmen 2021-2027 wird zurzeit die Neugestaltung der GAP verhandelt. Grundlage ist dabei der Legislativvorschlag für eine Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates der Europäischen Kommission (COM(2018) 392). Auf Grundlage dieses Papiers soll im Folgenden ein Ausblick gegeben werden auf mögliche zukünftige Entwicklung in der Förderung von EO.

Aus der Vorlage gehen für die Förderung von EO im Bereich Obst und Gemüse durch Marktstrukturordnung in der ersten Säule sehr konkrete Änderungen hervor, während Vorgaben zur Förderstruktur von EO über die zweite Säule sehr vage bleiben.

Letztere werden lediglich unter Punkt 45) genannt, wenn die „Gründung von Erzeugergemeinschaften und Erzeugerorganisationen sowie andere Formen der Zusammenarbeit“ mit anderen Aktionen der Zusammenarbeit als Unterstützungsziel auflistet werden (S. 32). Zur Förderung von Verarbeitung und Vermarktung finden sich keine Ausführungen.

Zu EO im Bereich Obst und Gemüse finden sich sehr konkrete Vorschläge im Kapitel „Sektorale Interventionskategorien“ unter Abschnitt 2. Verglichen mit der Verordnung 1308/2013, die die gemeinsame Marktorganisation für landwirtschaftliche Erzeugnisse regelt, finden sich hier einige Änderungsvorschläge. So werden erstens die Ziele erweitert. In Verordnung 1308/2013 werden folgende Ziele aufgeführt, zu denen EO im Bereich Obst und Gemüse beitragen sollen:

- (a) Planung der Produktion, einschließlich der Vorhersage der Produktion und des Verbrauchs sowie der Folgemaßnahmen hierzu,
- (b) die Verbesserung der Qualität der Erzeugnisse in frischer oder verarbeiteter Form,
- (c) die Steigerung des Vermarktungswerts,
- (d) die Förderung des Absatzes der Erzeugnisse in frischer oder verarbeiteter Form,
- (e) Umweltmaßnahmen, insbesondere im Bereich Wasser, und Methoden der umweltfreundlichen Produktion, einschließlich des ökologischen Landbaus,
- (f) Krisenprävention und Krisenmanagement.

In der neuen Vorlage werden diese Ziele erweitert und um neue Ziele ergänzt:

- (a) Planung der Erzeugung, Anpassung der Erzeugung an die Nachfrage, insbesondere in Bezug auf Qualität und Quantität, Optimierung der Erzeugungskosten und Investitionserträge und Stabilisierung der Erzeugerpreise

- (b) Bündelung des Angebots und Vermarktung der Erzeugnisse des Sektors Obst und Gemüse, auch durch Direktwerbung
- (c) Forschung und Entwicklung nachhaltiger Erzeugungsmethoden, einschließlich in Bezug auf Resilienz gegenüber Schädlingen, innovative Verfahren zur Förderung der wirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit und der Marktentwicklung
- (d) Entwicklung, Umsetzung und Förderung umweltverträglicher Erzeugungsmethoden, umweltgerechter Anbauverfahren und Erzeugungstechniken, nachhaltige Nutzung natürlicher Ressourcen, insbesondere Schutz der Gewässer, der Böden, der Luft, der Biodiversität und anderer natürlicher Ressourcen
- (e) Beitrag zum Klimaschutz und zur Anpassung an den Klimawandel
- (f) Steigerung des Handelswerts und der Qualität der Erzeugnisse, einschließlich Verbesserung der Erzeugnisqualität und Entwicklung von Erzeugnissen, die mit einer geschützten Ursprungsbezeichnung oder einer geschützten geografischen Angabe versehen sind oder unter nationale Qualitätsregelungen fallen
- (g) Förderung des Absatzes und Vermarktung von Erzeugnissen des Sektors Obst und Gemüse, frisch oder verarbeitet
- (h) Steigerung des Verbrauchs von Erzeugnissen des Sektors Obst und Gemüse, frisch oder verarbeitet
- (i) Krisenprävention und Risikomanagement zur Vermeidung und Bewältigung von Krisen auf den Obst- und Gemüsemärkten

Es fällt insbesondere auf, dass das alte Ziel (e) Umweltmaßnahmen in der neuen Vorlage in drei Ziele aufgefächert wird: (c) Forschung und Entwicklung neuer Erzeugungsmethoden, (d) Entwicklung, Umsetzung und Förderung umweltverträglicher Erzeugungsmethoden, Anbauverfahren und Erzeugungstechniken, sowie (e) Beitrag zum Klimaschutz und Anpassung an den Klimawandel. Außerdem wird Bündelung explizit als Ziel benannt, genauso wie geschützte Ursprungsbezeichnungen (g.U.) und geografische Angaben (g.g.A.). Als neues Ziel wird die Steigerung des Verbrauchs von Obst- und Gemüseerzeugnissen genannt.

Weiterhin wird eine Verlängerung der Operationellen Programme von 3-5 auf 3-7 Jahre vorgeschlagen sowie eine Erweiterung der Vorgabe für Ausgaben für Umweltmaßnahmen. In Verordnung 1308/2013 wird ein Mindestanteil von 10 Prozent der Ausgaben für Umweltmaßnahmen festgesetzt. Im neuen Vorschlag werden 20 Prozent für Interventionen im Zusammenhang mit den Zielen (d) Entwicklung, Umsetzung und Förderung umweltverträglicher Erzeugungsmethoden, umweltgerechter Anbauverfahren und Erzeugungstechniken, nachhaltige Nutzung natürlicher Ressourcen, insbesondere Schutz der Gewässer, der Böden, der Luft, der Biodiversität und anderer natürlicher Ressourcen sowie (e) Beitrag zum Klimaschutz und zur Anpassung an den Klimawandel angesetzt. Außerdem sollen mindestens 5 Prozent der Ausgaben für (c) Forschung und Entwicklung nachhaltiger Erzeugungsmethoden, einschließlich in Bezug auf Resilienz gegenüber Schädlingen, innovative Verfahren zur Förderung der wirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit und der Marktentwicklung verwendet werden. Dies zeigt für Obst und Gemüse einen Trend Kooperation stärker an nachhaltige Erzeugung zu koppeln.

Eine letzte Veränderung betrifft die Bemessungsgrundlagen in Prozent des Werts der vermarkteten Erzeugung. Hier gibt es geringfügige Verschiebungen. Neu ist die Bemessungsgrundlage von 5 Prozent des Wertes der vermarkteten Erzeugung jeder länderübergreifenden Erzeugerorganisation oder länderübergreifenden Vereinigung von Erzeugerorganisationen. Länderübergreifende Kooperation wurde zuvor nicht mit einer höheren Bemessungsgrundlage versehen. Dies könnte ein Hinweis sein, dass stärkere Anreize für überregionale Kooperation in der neuen GAP angelegt sind.

Auch in den jüngst erschienenen Empfehlungen der Europäischen Kommission zum deutschen GAP-Strategieplan wird auf Erzeugerorganisationen Bezug genommen. Es wird angemerkt, dass in Deutschland im intereuropäischen Vergleich, trotz langer Tradition von Erzeugerorganisationen, die Wertsteigerung für Erzeugerinnen und Erzeuger unterdurchschnittlich ist. Dies wird vor allem auf den Fokus auf niedrigere Lebensmittelpreise sowie die hohe Konzentration in der Ernährungsindustrie und im LEH zurückgeführt. Hier sieht die Kommission Potentiale für Erzeugerorganisationen in Regionalisierung, ökologischer Erzeugung sowie geschützten Herkunftsangaben und Qualitätssiegeln:

„In this respect, the potential for increasing the value added of agricultural products through quality schemes and regionally produced food should be harnessed, in particular in view of increasing consumer demand for organic, plant - based, genetically modified (GM) - free and animal friendly produced food.” (European Commission (EC) 2020b)

6 Politik- und Handlungsempfehlungen

Aus den vorgestellten Ergebnissen wurden Politik- und Handlungsempfehlungen abgeleitet, die im Folgenden ausgeführt werden.

- 1) Die Interviews zeigen, dass mangelnde Professionalisierung, personelle Kapazitäten und Kompetenzen eine Herausforderung für EO darstellen. So können Marktanforderungen häufig nicht erfüllt werden. Hier könnte die Stärkung und Förderung von **Organisationsentwicklung** unterstützen. Interviewpartnerinnen und –partner bemängeln veraltete Strukturen als Hindernis. Zudem wird ein Generationenwechsel beobachtet: Junge Landwirte und Landwirtinnen haben neue Ideen zur Vermarktung und binden sich nicht gerne an Organisationen, in denen sie Kompromisse eingehen müssen. Auch wird angemerkt, dass Beratung und Förderung nicht Hand in Hand gehen. Hier könnte ein Kapazitätsaufbau in Bezug auf Organisationsstrukturen, Kompetenzen und Personal hilfreich sein.
- 2) Dies sollte sich auch auf eine **inhaltliche Ausrichtung** von EO beziehen. Von Interviewpartnern und –partnerinnen werden Regionalvermarktung (hier gerade auch der Aufbau regionaler Verarbeitungsstrukturen), ökologische Produktion sowie Qualitätslabel und geschützte Herkunftsangaben als großes Potential für EO angesehen. Hierdurch ergäben sich Möglichkeiten hohe und stabile Preise für Erzeuger und Erzeugerinnen zu erzielen. Hier wird von Interviewpartnerinnen und –partnern eine stärkere Ausrichtung auf Kooperation mit dem LEH angeregt. Auch Marktbeobachtung und inhaltlich-konzeptionelle Arbeit werden als Potenziale für zukunftsfähige EO gesehen. Diese Entwicklungen sollten in der Ausrichtung von EO gefördert werden.
- 3) In der Studie zeigt sich sehr deutlich, wie unterschiedlich die Bedeutung, Ausrichtung und Förderung in den verschiedenen Bundesländern ist. Einige Interviewpartner und –partnerinnen bemängeln, dass eine zeitliche Befristung sowie Vorgaben zum Mindestumsatz die Wirksamkeit von Fördermöglichkeiten einschränkt. Gerade Kosten für Personal, das für eine nachhaltige und langfristige Arbeit nötig sind, stellen eine große Herausforderung für EO dar. Hier könnte eine **Flexibilisierung von Fördermöglichkeiten** helfen, dieser Diversität von EO auf Länderebene gerecht zu werden. Dies könnte Förderdauer, -umfang sowie Umsatzkopplung betreffen. Allerdings gibt es hier auch kritische Stimmen, die Mitnahmeeffekte und die Förderung nicht marktfähiger Produkte befürchten.
- 4) Die Interviews zeigen, dass eine große Herausforderung im fehlenden Wissen von Erzeugern und Erzeugerinnen um EO, ihre Möglichkeiten, Aufgaben und Potentiale liegt. Es wird bemängelt, dass wenig Bewusstsein über Funktionsweise und Möglichkeiten von EO vorhanden sind und Fördermöglichkeiten häufig nicht bekannt. Hier könnten **Informationskampagnen und Öffentlichkeitsarbeit** zu Aufgaben und Potentialen von EO für Landwirte und Landwirtinnen eine wichtige Stellschraube sein. Auch hier spielt Beratung für die Gründung und Entwicklung der EO sowie Austausch und Abstimmung zwischen den Förderstellen und ihren übergeordneten Ansprechstellen in Ministerien und auf Bundesebene eine wichtige Rolle.
- 5) Bisher bestehen keine Fördermöglichkeiten für länderübergreifende Kooperationen, auch wenn dies im Vorschlag der Kommission für die neue GAP Förderperiode durch höhere Fördersätze angeregt wird. Zur Gestaltung länderübergreifender Fördermöglichkeiten könnte

ein **Austausch zwischen Förderstellen und übergeordneten Ministerien auf Landes- und Bundesebene** eine gute Grundlage für nachhaltige Förderstrukturen bieten.

- 6) Auch ein verstärkter Blick auf mögliche **Synergien mit anderen Förderrichtlinien** und Strukturen wie Naturschutzkulissen (insbesondere Biosphärengebiete) könnte für die Förderung zukunftsfähiger EO von großer Bedeutung sein. Gerade vor dem Hintergrund von Regionalisierungstendenzen und in Hinblick auf nachhaltige Erzeugung, die als Zukunftstrends für EO gesehen werden, könnten Kooperationen mit schon bestehenden Strukturen fruchtbar sein. Hier sind häufig schon Personalkapazitäten und Infrastruktur vorhanden, was Synergieeffekte ermöglichen könnte. Hier ist es von großer Bedeutung **regionale Schlüsselfiguren** zu identifizieren und zu unterstützen.
- 7) Zuletzt bleibt vor dem Hintergrund, dass EO weiterhin eine wichtige Rolle in der Stärkung von Erzeugern und Erzeugerinnen sowie in der Förderung nachhaltiger und regionaler Erzeugung beigemessen wird, weiterer **Forschungsbedarf** vorhanden. So ist es vielversprechend, Best Practice Beispiele von Kooperationsnetzwerken, die über die reine EO Tätigkeit hinausgehen zu erforschen. Welche Potentiale, Herausforderungen und welchen Verbesserungsbedarf gibt es hier? Außerdem geht aus der Befragung von EO hervor, dass es viele EO und andere Erzeugerzusammenschlüsse in Deutschland gibt, die nicht als EO anerkannt sind. Hier gibt es Forschungsbedarf, warum dies so ist und wie diese EO gefördert werden könnten. Auch eine Erweiterung der vorhandenen Studie auf weitere Sektoren ist vielversprechend

7 Literaturverzeichnis

- Ackermann, Jan (2020): Wohlgeordnetes Agrarwettbewerbsrecht mit Blick auf Erzeugerorganisationen und unlautere Handelspraktiken. 1. Auflage. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG (Forum Umwelt-, Agrar- und Klimaschutzrecht).
- Bijman, Jos; Iliopoulos, Constantine; Poppe, Krijn; Gijssels, Caroline; Hagedorn, Konrad; Hanisch, Markus et al. (2012): Support for Farmers' Cooperatives. Final Report.
- Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) (2020a): Nationales Stützungsprogramm für den Weinsektor. Online verfügbar unter https://www.ble.de/DE/Themen/Marktorganisation/Absatzfoerderung/Deutscher-Wein/deutscherwein_node.html, zuletzt geprüft am 23.12.2020.
- Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) (Hg.) (2020b): Rechtliche Grundlage der Anerkennung von Agrarorganisationen. Online verfügbar unter <https://aoreg.ble.de/gesetzlichegrundlagen/>, zuletzt geprüft am 16.11.2020.
- Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) (Hg.) (2020c): Register der anerkannten Erzeugerorganisationen und Vereinigungen. Online verfügbar unter <https://aoreg.ble.de/agrarorganisationen/>, zuletzt geprüft am 16.11.2020.
- Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) (2014): Verordnung zur Neuregelung der Durchführung der unionsrechtlichen Regelungen über Erzeugerorganisationen im Sektor Obst und Gemüse und zur Änderung der InVeKoS-Verordnung. In: Bundesgesetzblatt Teil I Nr. 45.
- Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) (Hg.) (2018): Nationale Strategie für nachhaltige operationelle Programme der Erzeugerorganisationen für Obst und Gemüse in Deutschland. BMEL Abteilung 4: Agrarmärkte, Export, Absatzförderung, zuletzt geprüft am 05.05.2020.
- Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) (2019a): Ertragslage Garten- und Weinbau 2019. Online verfügbar unter <https://www.bmel-statistik.de/fileadmin/daten/GBB-2000000-2019.pdf>, zuletzt geprüft am 16.12.2020.
- Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) (2019b): Ertragslage Garten- und Weinbau 2019. Online verfügbar unter <https://www.bmel-statistik.de/fileadmin/daten/GBB-2000000-2019.pdf>, zuletzt geprüft am 26.05.2020.
- Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) (2019c): Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten 2019. Online verfügbar unter https://www.bmel-statistik.de/fileadmin/SITE_MASTER/content/Jahrbuch/Agrarstatistisches-Jahrbuch-2019.pdf, zuletzt geprüft am 23.12.2020.
- Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) (2020): Förderbereich 3: Verbesserung der Vermarktungsstrukturen. Online verfügbar unter https://www.bmel.de/SharedDocs/Downloads/DE/_laendliche-Regionen/Foerderung-des-laendlichen-Raumes/GAK/Foerderbereich3A.pdf?__blob=publicationFile&v=5, zuletzt geprüft am 08.12.2020.
- Busse, Christian (2016): Gründung und Förderung von Erzeugerorganisationen am Beispiel des Milchsektors. In: Xiaomin Fang und José Martinez (Hg.): Landwirtschaft in einer modernen Gesellschaft. Herausforderungen an das Recht in China und Deutschland. 1. Auflage. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG, S. 47–64.
- Dirksmeyer, Walter (2012): Bewertung der nationalen Strategie für nachhaltige operationelle Programme im Obst- und Gemüsesektor in Deutschland. Johann-Heinrich von Thünen-Institut, zuletzt geprüft am 14.12.2020.

Ecorys; Institut für Ländliche Strukturforschung (IfLS) (2017): Synthesis of ex-post evaluations of Rural Development Programmes 2007-2013. Presentation of the synthesis. Unter Mitarbeit von European Commission (EC).

Ecorys; Wageningen Economic Research (2018): Study on Producer Organisations and their activities in the olive oil, beef and veal and arable crops sectors. Brussels: European Union.

Europäische Kommission GD Agri (2019): Study of the best ways for producer organisations to be formed, carry out their activities and be supported. Final report.

Europäische Union (2013): Verordnung (EU) Nr. 1308/2013 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 17. Dezember 2013 über eine gemeinsame Marktorganisation für landwirtschaftliche Erzeugnisse und zur Aufhebung der Verordnungen (EWG) Nr. 922/72, (EWG) Nr. 234/79, (EG) Nr. 1037/2001 und (EG) Nr. 1234/2007. In: *Amtsblatt der Europäischen Union*.

European Commission (EC) - Directorate-General for Agriculture and Rural Development (2020): Study on economic value of EU quality schemes, geographical indications (GIs) and traditional specialities guaranteed (TSGs). Final Report. Unter Mitarbeit von AND-International, Ecorys und IfLS.

European Commission (EC) (2016): Study on agricultural interbranch organisations in the EU. Unter Mitarbeit von Arcadia International, LEI - Wageningen UR und Luc Bodiguel. Hg. v. European Commission (EC) - Directorate-General for Agriculture and Rural Development.

European Commission (EC) (2020a): CAP indicators. Data explorer. CAP Output indicator OIM_05 Producer organisations. Online verfügbar unter https://agridata.ec.europa.eu/extensions/DashboardIndicators/DataExplorer.html?select=EU27_FLAG,1, zuletzt geprüft am 23.12.2020.

European Commission (EC) (2020b): Commission recommendations for Germany's CAP strategic plan (sic). Commission Staff Working Document. Online verfügbar unter https://www.bmel.de/SharedDocs/Downloads/DE/_Landwirtschaft/EU-Agrarpolitik-Foerderung/eu-kom-empfehlungen-gap-strategieplan.pdf;jsessionid=0F163525349F5E971D40C6394A58A1B6.internet2842?__blob=publicationFile&v=3, zuletzt geprüft am 23.12.2020.

European Commission (EC); Wageningen University and Research (WUR); Ecorys (2019): Improving crisis prevention and management criteria and strategies in the agricultural sector. Final report.

Fährmann, Barbara; Grajewski, Regina; Bergschmidt, Angela; Fengler, Birgit; Franz, Kristin; Pollermann, Kim et al. (2018): Der ELER in der Gemeinsamen Agrarpolitik nach 2020. Wie bewerten EvaluatorInnen die europäischen Verordnungsentwürfe? Hg. v. Thünen-Institut (Thünen Working Paper, 107). Online verfügbar unter https://literatur.thuenen.de/digbib_extern/dn060283.pdf, zuletzt geprüft am 21.12.2020.

Feil, Jan-Henning; Anastassiadis, Friederike; Mußhoff, Oliver; Kasten, Philipp (2016): Analysing farmers' preferences for collaborative arrangements: an experimental approach. In: Rainer Kühl, Joachim Aurbacher, Roland Herrmann, Ernst-August Nuppenau und Michael Schmitz (Hg.): Perspektiven für die Agrar- und Ernährungswirtschaft nach der Liberalisierung. 55. Jahrestagung der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V. vom 23. bis 25. September 2015. Münster: Landwirtschaftsverlag GmbH (Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., 51), S. 325–337.

Hanisch, Markus; Rommel, Jens (2012): Producer Organizations in European Dairy Farming. Case Study Report. Hg. v. Wageningen UR (Support for Farmers' Cooperatives).

Höhler, Julia (2017): Heterogenität von Mitgliederstrukturen als Herausforderung für Genossenschaften im Agribusiness. In: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen (ZfgG)* 67 (1), S. 21–35.

Ingenwerth, Lea; Sparer, Patrizia; Thein, Anne; Hanf, Jon H.; Iselbom, Maximilian (2016): Analyse der Rollenverteilung in Winzergenossenschaften im Kontext des Qualitätsmanagements. In: Rainer Kühl, Joachim Aurbacher, Roland Herrmann, Ernst-August Nuppenau und Michael Schmitz (Hg.): Perspektiven für die Agrar- und Ernährungswirtschaft nach der Liberalisierung. 55. Jahrestagung der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V. vom 23. bis 25. September 2015. Münster: Landwirtschaftsverlag GmbH (Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., 51), S. 119–130.

Kühl, Rainer (2012): Support for Famers' Cooperatives. Country Report Germany. Hg. v. Wageningen University and Research (WUR).

Landwirtschaftskammer Niedersachsen (2018): Agrarmarktstrukturgesetz / Agrarmarktstrukturverordnung. Online verfügbar unter <https://www.lwk-niedersachsen.de/index.cfm/portal/5/nav/1624/article/24115.html>, zuletzt geprüft am 08.12.2020.

Michalek, Jerzy; Ciaian, Pavel; Pokrivcak, Jan (2018): The impact of producer organizations on farm performance: The case study of large farms from Slovakia. In: *Food Policy* 75, S. 80–92.

Stappel, Michael (2018): Neue Genossenschaftsmodelle für die Landwirtschaft von morgen. In: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen (ZfgG)* 68 (2), S. 131–138.

Woodland, Rebecca H.; Hutton, Michael S. (2012): Evaluating Organizational Collaborations. In: *American Journal of Evaluation* 33 (3), S. 366–383.

Annex I: Interviewleitfaden für Interviews mit Experten und Expertinnen

Institutionelle Förderbedarfe von Erzeugerorganisationen: Möglichkeiten zur Stärkung der Betriebe - Interviewleitfaden

Erzeugerorganisationen allgemein

- Welche Bedeutung sprechen Sie Erzeugerorganisationen derzeit zu?
- Welche Aufgaben sollten Erzeugerorganisationen, Ihrer Meinung nach, erfüllen?
- Welche Potenziale oder positiven Aspekte sehen Sie bei der Arbeit von Erzeugerorganisationen?
- Welche Potenziale sehen Sie für Erzeugerorganisationen in einer Zwischenrolle im Risikomanagement der landwirtschaftlichen Betriebe, also beispielsweise als Mittler von Versicherungslösungen?

Fördersituation

- Welchen Förderbedarf gibt es Ihrer Erfahrung nach?
- Wie haben sich die Zahl der Förderanträge und die Zahl der Bewilligungen in den letzten Jahren entwickelt?
- Welche Veränderungen in der Förderstruktur haben Sie in den letzten Jahren mitbekommen und mitgestaltet?

Situation von Erzeugerorganisationen in der Region und im Vergleich

- Wie erklären Sie sich die regionalen Unterschiede der Zahlen von Erzeugerorganisationen (z.B. in Bayern 240, in Schleswig-Holstein 2)?
- Erzeugerorganisationen sind je nach Produktionszweig (Obst/Gemüse, Milch oder Fleisch) unterschiedlich organisiert. Womit erklären Sie sich das und was hat das für Auswirkungen?
- Bisher spielen Vereinigungen von Erzeugerorganisationen eher eine untergeordnete Rolle. Wie erklären Sie sich das?
- Derzeit werden über den ELER und die GAK Fördermaßnahmen für Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse, sowie der Absatzförderung angeboten. Erzeugerorganisationen im Bereich Obst und Gemüse werden darüber hinaus durch die erste Säule der GAP gefördert. Was heißen diese unterschiedlichen Förderlinien in der Praxis und wie bewerten Sie das?
- Welche Herausforderungen sehen Sie bei Erzeugerorganisationen in den unterschiedlichen Produktionszweigen?

Herausforderungen und Verbesserungsbedarf

- Was sind, Ihrer Ansicht nach, Herausforderungen bei der Förderstruktur von Erzeugerorganisationen in Ihrem Bundesland?
- Wie schätzen Sie die Situation in Ihrem Bundesland im Vergleich zu anderen Bundesländern ein?
- Wie könnte die Förderstruktur verbessert werden?

Ergänzungen

- Gibt es aus Ihrer Sicht wichtige Punkte, die nicht thematisiert wurden und die Sie ergänzen möchten?

Annex II: Anzahl von EO in unterschiedlichen Erzeugnisbereichen in den Bundesländern²⁶

Bundesländer	Erzeugnisbereich									Gesamt
	Milch und Milcherzeugnisse	Getreide	Schweinefleisch	Wein	Kartoffeln	Rindfleisch	Geflügelfleisch	Obst und Gemüse	Sonstige	
BB	9	5	2	-	-	-	2	3	-	18
BW	17	12	9	38	-	5	4	6	10	92
BY	114	57	14	4	19	15	6	3	16	16
HE	3	1	1	2	1	1	1	2	1	12
MV	3	2	3	-	3	1	3	1	1	19
NI	9	11	28	-	19	12	9	7	1	83
NRW	10	5	15	-	5	3	5	1	3	46
RLP	2	11	1	34	2	-	-	2	3	60
SL	1	4	-	-	-	-	-	-	2	7
SN	10	13	2	1	1	1	1	1	-	30
ST	-	2	-	1	1	-	2	2	-	8
SH	-	-	2	-	-	-	-	-	-	2
TH	-	4	5	-	2	2	-	2	1	1
Gesamt	178	127	82	82	53	40	32	30	38	627

²⁶ Einige EO organisieren Erzeuger aus mehreren Erzeugnisbereichen. Die Tabelle zeigt also nicht die Anzahl der EO, da einige EO mehrfach aufgeführt sind.