ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Steffen, Nina; Spiller, Achim

Working Paper

Effizienzsteigerung in der Wertschöpfungskette Milch? Potentiale in der Zusammenarbeit zwischen Milcherzeugern und Molkereien aus Landwirtssicht

Diskussionsbeitrag, No. 1212

Provided in Cooperation with:
Department for Agricultural Economics and Rural Development, University of Goettingen

Suggested Citation: Steffen, Nina; Spiller, Achim (2012) : Effizienzsteigerung in der Wertschöpfungskette Milch? Potentiale in der Zusammenarbeit zwischen Milcherzeugern und Molkereien aus Landwirtssicht, Diskussionsbeitrag, No. 1212, Georg-August-Universität Göttingen, Department für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung (DARE), Göttingen

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/64860

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Department für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung

Okt. 2012

Effizienzsteigerung in der Wertschöpfungskette Milch? – Potentiale in der Zusammenarbeit zwischen Milcherzeugern und Molkereien aus Landwirtssicht

Nina Steffen und Achim Spiller

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

Diskussionsbeitrag 1212

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

Kontaktadressen:

Nina Steffen, M. Sc.

Arbeitsbereich „Marketing für Lebensmittel und Agrarprodukte“
Department für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung
Georg-August-Universität Göttingen
Platz der Göttinger Sieben 5
37073 Göttingen
Tel.: +49-551-39-4485/ Fax.: +49-551-39-12122
Email: nina.steffen@agr.uni-goettingen.de

Prof. Dr. Achim Spiller

Arbeitsbereich „Marketing für Lebensmittel und Agrarprodukte“
Department für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung
Georg-August-Universität Göttingen
Platz der Göttinger Sieben 5
37073 Göttingen
Tel.: +49-551-39-22399/ Fax.: +49-551-39-12122
Email: a.spiller@agr.uni-goettingen.de

Zusammenfassung

Ob die Effizienz in der Wertschöpfungskette Milch durch die Zusammenarbeit von Milcherzeuger und Molkerei gesteigert werden kann, analysiert eine Studie des Lehrstuhls „Marketing für Lebensmittel und Agrarprodukte“ der Universität Göttingen, die mit finanzieller Unterstützung der DZ Bank-Stiftung durchgeführt wurde. 279 deutsche Milcherzeuger wurden zum Thema „Zusammenarbeit zwischen Milcherzeuger und Molkerei“ befragt.

Um eine Effizienzsteigerung in der Wertschöpfungskette Milch zu erzielen und Kosten zu reduzieren, ist eine enge Zusammenarbeit zwischen Milcherzeuger und Molkerei wichtig. Natürlich können Landwirte und Molkereien jeweils für sich ihren Betrieb optimieren, manche Kostensenkungen lassen sich aber nur gemeinsam erzielen. Potentiale bieten z.B. eine strategische Mengenplanung sowie eine Ausweitung der Milcherfassung auf einen dreitägigen Rhythmus. Generell ist die Bereitschaft zur Zusammenarbeit derzeit nur bei einem Teil der Milcherzeuger vorhanden: etwa die Hälfte der Milcherzeuger favorisiert eine enge Zusammenarbeit, während ein Drittel der Landwirte nicht an einer engen Kooperation mit der Molkerei interessiert ist. Dies erfordert eine bessere Kommunikation der Vorteile einer engen Zusammenarbeit.

Ein wichtiger Parameter in der Geschäftsbeziehung ist die Milchmengenregelung, da die Milchquote im Jahr 2015 ausläuft. Die Bereitschaft eine strategische Mengenplanung mit der Molkerei einzugehen, ist bei 60 % der Teilnehmer vorhanden. Eine jährliche Anpassung der Milchmenge im Milchliefervertrag fordern zwei Drittel der Befragten. Das Einhalten der geplanten Milchmenge empfinden 40 % der Befragten als einfach. Im Durchschnitt können die Probanden ihre Milchmenge auf ca. 10 % genau planen und fordern auch eine entsprechende Toleranz in ihrem Milchliefervertrag. Die Mengenreglung scheint ein geeigneter Anknüpfungspunkt für die engere Zusammenarbeit zu sein, da die Bereitschaft für eine gemeinsame strikte Mengenplanung gegeben ist, solange jährliche Anpassungen möglich sind.

Schwieriger ist die Ausdehnung der Milcherfassung auf einen dreitägigen Rhythmus. Die Bereitschaft der Landwirte, der Molkerei einen dreitägigen Abholrhythmus zu ermöglichen, ist lediglich bei 21 % der befragten Milcherzeuger vorhanden. Dies hängt augenscheinlich damit zusammen, dass eine Umstellung von 58 % der Milcherzeuger als schwer bewertet wird und mit Investitionen in Lagerhaltung (84 %) verbunden ist. Der Milchpreis müsste sich um durchschnittlich 1,8 Cent je kg Milch erhöhen, damit ein dreitägiger Abholrhythmus unters-

tützt wird. Dies übersteigt offensichtlich die entstehenden Mehrkosten deutlich, so dass es sich um eine Überkompensation handelt, die durch die höhere Wertschöpfung nicht gedeckt werden kann.

Es kann geschlussfolgert werden, dass durch die Zusammenarbeit von Milcherzeuger und Molkerei in Zukunft Potentiale ausgeschöpft werden können. Der Erfolg hängt jedoch maßgeblich davon ab, ob es der Molkerei gelingt, die Geschäftsbeziehungsqualität zu erhöhen und die Milcherzeuger an der erhöhten Wertschöpfung partizipieren zu lassen.

1 Einleitung

Das zum 31. März 2015 geplante Auslaufen der Milchquote stellt einen bedeutenden Einschnitt in die Rahmenbedingungen der europäischen Milchwirtschaft dar (Witzke und Tonini, 2009). Dass dieser Strukturbruch mit Möglichkeiten zur Anpassung der Milchmengenregulierung und der Vertragsgestaltung in der Milchwirtschaft einhergeht und damit die Koordinationsanforderungen erhöht, wurde in verschiedenen Studien diskutiert (Weindlmaier, 2010; Europäische Kommission, 2010; Wocken und Spiller, 2009a; Steffen et al., 2009). Die Notwendigkeit einer besseren Koordination zwischen Molkereien und Milcherzeugern zeigt sich aber auch am Milchstreik im Jahr 2008 und an der im Zeitablauf sinkenden Zufriedenheit der Milcherzeuger mit der Geschäftsbeziehung zu ihrer Molkerei (Böhm und Schulze, 2010; Hellberg-Bahr et al., 2010). Ziel dieser Studie ist daher die Identifikation ungenutzter Potentiale zur Zusammenarbeit in der Wertschöpfungskette Milch. Vielfältige Forschungsarbeiten zum Supply Chain Management verweisen darauf, dass durch eine verbesserte Zusammenarbeit u.U. die Wertschöpfung auf beiden Stufen (Erzeuger und Verarbeiter) erhöht werden kann.

In Kapitel 2 erfolgt zunächst die Einordnung des Beitrags in die Theorie des Supply Chain Managements. Anschließend wird die Bereitschaft zur Zusammenarbeit thematisiert, bevor die Einflussfaktoren auf diese abgeleitet werden und Potentiale, die durch eine verstärkte Zusammenarbeit genutzt werden können, aufgedeckt werden. Kapitel 3 beschreibt das Studiendesign und die Stichprobe. In Kapitel 4 folgt die Ergebnisdiskussion. Der Beitrag schließt mit einem Fazit (Kapitel 5).

2 Einordnung in das Supply Chain Management

Das Supply Chain Management (SCM) betrachtet die gesamte Lieferkette vom Lieferanten bis zum Endverbraucher. Es ist definiert als Ansatz, der sich mit der Planung und Kontrolle von Materialflüssen vom Erzeuger bis zum Endverbraucher beschäftigt (Jones und Riley, 1985). SCM hebt die Notwendigkeit der Zusammenarbeit in der Wertschöpfungskette hervor, um zu geringeren Kosten produzieren zu können (vgl. Scott und Westbrook, 1991; Ellram, 1991; Towill, 1996). Um die Kosten zu senken, wird eine Geschäftsbeziehung gefördert, die auf Basis von Organisationsstrukturen und vertraglichen Beziehungen zu gegenseitigem Nut-

zen führt (Fearne, 1996). Um die Geschäftsbeziehung im Sinne des SCM erfolgreich weiterzuentwickeln, ist die Koordination zwischen den Beteiligten von hoher Relevanz.

2.1 Bereitschaft zur Zusammenarbeit

Die Relevanz der Zusammenarbeit zwischen Milcherzeugern und Molkereien, wird in vielen Studien sowohl des SCM als auch des Relationsship Marketings diskutiert. Morgan und Hunt (1994) konstatieren, dass eine effektive Zusammenarbeit für erfolgreiches Beziehungsmarketing benötigt wird. Auch Mentzer et al. (2001) sehen in der Zusammenarbeit einen wichtigen Baustein des SCM. Von Zusammenarbeit kann gesprochen werden, wenn Geschäftspartner zusammenarbeiten, um gemeinsame Ziele zu verwirklichen (Anderson und Narus, 1990; Morgan und Hunt, 1994; Hewett und Bearden, 2001). Dass die Zusammenarbeit eine wichtige Komponente des SCM ist, ist somit unbestritten. Damit es aber überhaupt zur Zusammenarbeit kommt, muss bei allen beteiligten Partnern in der Wertschöpfungskette Bereitschaft zur Zusammenarbeit vorhanden sein. Diese Bereitschaft drückt sich zum einen dadurch aus, dass die einzelnen Unternehmen die Zusammenarbeit als sinnvoll anerkennen und bereit sind, stärker mit den Wertschöpfungspartnern zu kooperieren. Zum anderen ist es nötig, dass die Erreichung gemeinsamer Ziele (Erhöhung der Wertschöpfung in der gesamten Kette) Priorität vor einzelbetrieblichen Ziele erhält.

Die Bereitschaft zur Zusammenarbeit kann durch verschiedene Faktoren beeinflusst werden (vgl. Kapitel 2.2). Daneben ist es allerdings notwendig, dass die für beide Seiten entstehenden Kosten (z.B. Investitionen in Lagerhaltung bei einem dreitägigen Milchabholrhythmus) durch die erhöhte Wertschöpfung gedeckt werden.

2.2 Einflussfaktoren auf die Zusammenarbeit

Unterschiedliche Studien haben auf konzeptioneller und empirischer Ebene erarbeitet, dass die Zusammenarbeit von Vertrauen und Commitment (Verbundenheit) positiv beeinflusst wird (Morgan und Hunt, 1994; Wilson, 1995; Mentzer et al., 2001). Andere Studien belegen außerdem den Einfluss von Zufriedenheit (z.B. Selnes, 1998)

Für das Agribusiness wurde in jüngerer Vergangenheit das Konstrukt der Geschäftsbeziehungsqualität entwickelt und empirisch überprüft (Wocken 2008). Unter dem Konstrukt Geschäftsbeziehungsqualität werden Zufriedenheit, Vertrauen und Commitment mit der Mol-

kerei zusammengefasst. Aus den oben genannten Studien lässt sich ableiten, dass eine hohe Geschäftsbeziehungsqualität dementsprechend Zufriedenheit und Commitment mit dem Geschäftspartner impliziert, sowie auf ein hohes Vertrauen in den Geschäftspartner hindeutet. Ferner hat Wocken (2008) nachgewiesen, dass eine hohe Geschäftsbeziehungsqualität die Wechselbereitschaft von Milcherzeugern reduziert. Ohne eine gute Geschäftsbeziehungsqualität ist eine enge Kooperation zwischen Milcherzeuger und Molkerei nicht möglich und der Wechsel zu einem anderen Abnehmer wahrscheinlicher.

Außerdem hängt die Ausprägung der Zusammenarbeit stark von dem Erreichen gemeinsamer Ziele ab (Anderson und Narus, 1990; Morgan und Hunt, 1994; Hewitt und Bearden, 2001). So dass als weiterer Einflussfaktor das - ebenfalls im Agribusiness angewandte - Konstrukt der Lieferantenorientierung herangezogen wird. Die Lieferantenorientierung umfasst die Wahrnehmung von Zielkongruenz zwischen Landwirten und Molkereien, die empfundene Landwirtschaftsnähe und die Einflussmöglichkeiten der Landwirte (Wocken und Spiller, 2009b). Eine hohe Lieferantenorientierung sollte dementsprechend zu einer höheren Bereitschaft zur Zusammenarbeit führen, da ein optimiertes Lieferantenmanagement unter anderem die Vorteile und Ziele der Zusammenarbeit kommuniziert.

2.3 Potentiale, die durch enge Zusammenarbeit genutzt werden können

Konkrete Beispiele für ungenutzte Potentiale in der Wertschöpfung stellen die Milchmengenregelung und die Milcherfassung dar.

In der Regel existiert derzeit bei deutschen Genossenschafts- und Privatmolkereien eine Andienungspflicht, die reglementiert, dass jeder Landwirt seine gesamte erzeugte Milch an die Molkerei liefern muss. Im Gegenzug muss die Molkerei im Rahmen der Abnahmeverpflichtung die Milch jedes Landwirtes vollständig aufnehmen. Momentan wird die Milchmenge durch die Quotenpolitik der EU sowie die Andienungs- und Abnahmepflicht bestimmt. Wenn die landwirtschaftlichen Lieferanten nach Abschaffung der Milchquote unbegrenzt produzieren können, führt die Abnahmeverpflichtung ohne ergänzende Regelungen zu deutlich höheren Unsicherheiten in der Mengenplanung für die Verarbeiter. Eine enge Zusammenarbeit in der Mengenplanung gewinnt somit nach dem Wegfall der Milchquote an Bedeutung. Erfolgt zukünftig eine optimale Abstimmung der Milchmenge zwischen Milcherzeuger und Molkerei, können Unter- und Überlieferungen minimiert werden, so dass eine optimale Auslastung der Produktionsanlagen gewährleistet ist. Überschüssige Milch muss

nicht mehr zu lagerfähigen Produkten (Butter oder Magermilchpulver) mit einer geringen Verwertung verarbeitet werden. Durch die Anpassung des Angebots an die Nachfrage kann auf Seiten der Molkerei eine bessere Produktionsplanung durchgeführt werden, die sich wiederum positiv auf den Erzeugerpreis auswirkt.

Der Erfassungsrhythmus der Rohmilch bietet scheinbar ebenfalls Potential, denn die Abstände der Milcherfassung im Bundesgebiet variieren zwischen einem und drei Tagen. Während in Norddeutschland die zweitägige Milcherfassung dominiert, wurden im Jahr 2007 in Bayern noch ca. 55% der Milch täglich abgeholt (Weindlmaier und Huber, 2010). Die Milcherfassung verursacht zwischen drei und fünf Prozent der Gesamtkosten einer Molkerei. Ca. 500 Mio. € werden jährlich für die Milcherfassung aufgebracht, so dass selbst kleine Kostensenkungen positiv auf die Produktionskosten wirken (Deutsche Milchwirtschaft, 2007). Ein längerer Abstand zwischen der Rohmilchabholung (z.B. jeden dritten Tag) führt zu reduzierten Erfassungskosten auf Seiten der Molkerei. Die Kosteneinsparungen beruhen auf geringeren Transportstrecken und weniger Haltestellenkontakten. Auf Seite der Landwirte sind hingegen Investitionen in Lagerkapazitäten notwendig, wobei die entstehenden Kosten von Bestandsgrößen und Lagersystem abhängen. Wie Beispielrechnungen ergeben, wird eine Ausweitung des Erfassungsrhythmus von täglicher auf zweitägige Abholung der Rohmilch häufig kompensiert (Betz und Weindlmaier, 2006). In jüngerer Zeit wird die Umstellung auf eine dreitägige Milcherfassung diskutiert und von einigen Molkereien auch durchgeführt (topagrar, 2010), so dass sich hier weitere Einsparpotentiale vermuten lassen.

3 Studiendesign und Stichprobe

3.1 Studiendesign

Von Ende Oktober 2011 bis Ende April 2012 wurden milcherzeugende Landwirte mit Hilfe standardisierter Fragebögen befragt. Die Umsetzung der Befragung erfolgte online mit der Software Unipark des Unternehmens Globalpark AG, welches die Standardbefragungssoftware EFS Survey verwendet. Die Erhebungsregion umfasste das gesamte Bundesgebiet. Das Sampling erfolgte mit Hilfe des Schneeballsystems. Geschulte Masterstudenten der Fachrichtung Agrarökonomie der Universität Göttingen verteilten den Link zur Online-Befragung an bekannte oder in Eigenverantwortung rekrutierte Milcherzeuger.

Um die Einstelllungen der befragten Milcherzeuger zu erfassen, wurden siebenstufige Likert-Skalen eingesetzt, die von „-2=Lehne voll und ganz ab“ bis „2=Stimme voll und ganz zu“ codiert waren. Betriebsstrukturelle und soziodemografische Daten wurden am Ende des Fragebogens erfasst. Die Daten wurden mit Hilfe des Statistik-Programms PASW 19 analysiert.

3.2 Charakterisierung der Stichprobe

Die Stichprobe umfasst 279 Probanden. Der Schwerpunkt der räumlichen Verteilung liegt in Westdeutschland (97,1%). Knapp die Hälfte der Befragten stammt aus den südlichen Bundesländern Bayern (41,0%) und Baden-Württemberg (9,2%). In der Mitte Deutschlands bewirtschaften 26,1% der Probanden ihren Betrieb, diese verteilen sich auf Nordrhein-Westfalen (10,6%), Hessen (9,2%), Rheinland-Pfalz (5,9%) und das Saarland (0,4%). Weitere 20,9% der Probanden sind aus Norddeutschland (Niedersachsen: 15,4%, Schleswig-Holstein: 5,5%) (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1: Verteilung der Stichprobe

	Haltungen (%) Grundgesamtheit	Haltungen (%) Stichprobe	Milchkühe (%) Grundgesamtheit	Milchkühe (%) Stichprobe
BW	11,8	9,2	8,7	9,6
BY	45,7	41,0	29,7	24,7
BB	0,9	0,7	3,8	5,1
HE	4,5	9,2	3,6	8,2
MV	1,1	0,7	4,1	7,2
NI	14,6	15,4	18,6	18,5
NW	9,3	10,6	9,5	10,6
RP	2,7	5,9	2,8	5,3
SL	0,3	0,4	0,3	0,3
SN	1,7	0,4	4,5	0,3
ST	0,8	0,7	2,9	1,7
SH	5,6	5,4	8,9	8,0
TH	0,8	0,4	2,6	0,5
Stadtstaaten	0,1	0,0	0,1	0,0
Deutschland	100	100	100	100

Quelle: BMELV, 2011; Eigene Berechnung

In Tabelle 2 sind die Betriebsstrukturdaten der Stichprobe den Durchschnittswerten Deutschlands und der Bundesländer gegenübergestellt. Aufgrund der geringen absoluten Anzahl wurden die Probanden mit Betrieben in Ostdeutschland zu einer Gruppe „Ostdeutschland“ zusammengefasst.

Die befragten Unternehmer halten durchschnittlich 74 Milchkühe pro Betrieb und sind damit deutlich größer als der Durchschnittsbetrieb in Deutschland. Auch im Vergleich mit den Durchschnittswerten der Bundesländer wird deutlich, dass die Milchkuhherden der Teilnehmer deutlich größer sind, als der Durchschnitt des jeweiligen Bundeslandes. Die bewirtschaftete Fläche übersteigt mit 94,3 ha ebenfalls das Bundesmittel. Die Milchleistung liegt in der Stichprobe mit 7738 kg pro Kuh und Jahr über dem deutschen Durchschnittswert, dies trifft auf alle Bundesländer zu. Den Anteil der Milchproduktion am Gesamteinkommen beziffern die Befragten mit durchschnittlichen 72,4%. Ferner handelt es sich zu 93,0% um Haupterwerbsbetriebe, so dass insgesamt davon ausgegangen werden kann, dass es sich in der Stichprobe um zukunftsfähige Milchviehbetriebe handelt.

Tabelle 2: Betriebsstrukturen in Deutschland und in der Stichprobe

	∅-liche Betriebsgröße (ha) Grundgesamtheit	∅-liche Betriebsgröße (ha) Stichprobe	∅-liche Anzahl Milchkühe Grundgesamtheit	∅-liche Anzahl Milchkühe Stichprobe	∅-liche Milchleistung (kg/Kuh und Jahr) Grundgesamtheit	∅-liche Milchleistung Stichprobe (kg/Kuh und Jahr)
BW	31,7	95,2	34	75	6198	7404
BY	32,1	51,9	30	45	6072	6975
HE	43,2	105	36	64	6768	8148
NI	61,5	124,3	58	90	7249	8717
NW	41,0	69,2	47	74	7354	8255
RP	34,3	98,5	48	69	6688	8097
SL	60,0	-	48	-	6391	-
SH	70,6	116,87	73	105	7084	8433
Ostdeutschland	226,5	584,3	156	361	8392	8925
Deutschland	55,8	94,3	46	74	6977	7738

Quelle: BMELV, 2011; Eigene Berechnung

Neben den betriebsstrukturellen Daten wird die Stichprobe hinsichtlich der Milchabnehmer eingeordnet. 52,3% liefern ihre Milch an eine Genossenschaft, 43,0% an eine Privatmolkerei. Von den Genossenschaftslieferanten haben 86,2% Anteile bei ihrer Genossenschaftsmolkerei gezeichnet und sind somit Miteigentümer der Genossenschaft.

85,4% der Befragten sind Betriebsleiter, bei weiteren 10,4% handelt es sich um die Betriebsnachfolger. Bei 79,4% der Probanden ist die Hofnachfolge geregelt oder steht derzeit nicht an. Bei 14,6% steht die Hofnachfolge an, ist aber noch nicht geregelt. 6,0% gaben an, dass der Betrieb ausläuft. 13,6% der Probanden haben ein landwirtschaftliches Studium absolviert, 31,3% haben eine Meisterausbildung abgeschlossen. Eine Ausbildung zum staatlich geprüften Techniker, Agrarbetriebswirt, Fachagrarwirt oder Landwirt haben 36,6%. Eine Ausbildung

zum Landwirt besitzen 8,7%, 0,4% der Befragten befinden sich derzeit in der Ausbildung. 6,0% haben eine andere Ausbildung im Agrarbereich absolviert. Lediglich 3,4% der Probanden haben keine landwirtschaft-liche Ausbildung. Das durchschnittliche Alter der Probanden liegt bei knapp 46 Jahren. Der Anteil männlicher Befragter beträgt 93,9%.

4 Ergebnisdiskussion

In diesem Kapitel erfolgt die Darstellung der Ergebnisse. Hierzu werden die Anzahl der Antworten (N), der Mittelwert (MW), die Standardabweichung (SD) sowie die Zustimmung (Z) und Ablehnung (A) zu den verschiedenen Statements in den Tabellen 3, 4, 6, 8 und 10 dargestellt. Im Text werden meistens die Anteile der zustimmenden Probanden genannt. Für zustimmende Meinungen werden die Skalenwerte „+2=Stimme voll und ganz zu“ und „+1=Stimme zu“ addiert, für ablehnende entsprechend „-2=Lehne voll und ganz ab“ und „-1=Lehne ab“. Durch den Skalenwert „0=teils/teils“ werden die unentschlossenen Milcherzeuger repräsentiert. Um zu überprüfen, ob die Zusammenarbeit von der Geschäftsbeziehungsqualität und der Lieferantenorientierung beeinflusst wird, werden Korrelationen dargestellt (Tabelle 5, 7 und 9).

4.1 Bereitschaft zur Zusammenarbeit

Zunächst wird anhand der Einstellungsmessung die generelle Bereitschaft zur Zusammenarbeit aufgezeigt. Die Messung der Bereitschaft erfolgte in der Befragung zweimal. Zu Beginn der Befragung wurden den Milcherzeugern vier Statements zur Zusammenarbeit vorgelegt. Nachdem die Milcherzeuger Fragen zu den Einflussgrößen und Potentialen beantwortet haben, bekamen sie nochmal vier Statements zur Zusammenarbeit, die ähnlich formuliert waren, wie die ersten. Der Grund für diese zweistufige Messung besteht darin, zu analysieren, ob sich die Einstellung ändert, nachdem sich die Milcherzeuger mit dem Thema auseinandergesetzt haben.

Dass die Landwirte einer Zusammenarbeit mit ihrer Molkerei grundsätzlich aufgeschlossen gegenüberstehen, zeigt Tabelle 3. Eine enge Zusammenarbeit wird zu Beginn der Befragung von 52,9% der Probanden gewünscht und von 73,1% für beide Parteien als „das Beste“ empfunden. Am Ende der Befragung ist der Anteil der Probanden, der die Zusammenarbeit als „das Beste“ bewertet, auf 63,1% gesunken. Dass eine enge Zusammenarbeit mit der Molkerei sinnvoll ist, finden am Ende der Befragung 67,4% der Befragten. Es scheint also, dass eine

Auseinandersetzung mit Möglichkeiten der Zusammenarbeit (Mengenregelung und Milcherfassung) die Umsetzungsschwierigkeiten in den Blickwinkel der Milcherzeuger rückt, so dass eine deutliche Kommunikation der (monetären) Vorteile an Bedeutung gewinnt.

Trotz der relativ hohen Bereitschaft zur Zusammenarbeit, möchten die Milcherzeuger ihre eigenen Ziele vorantreiben und erkennen die Bedeutung der Verfolgung gemeinsamer Ziele nur teilweise. So steht für 40,1% der Probanden im Vordergrund, sich ausschließlich um den eigenen Betrieb zu kümmern und die Molkerei alleine wirtschaften zu lassen. 33,3% stimmen für das eigenständige Wirtschaften der Geschäftspartner. Weiterhin finden 25,6% der Probanden, dass jede Stufe der Wertschöpfungskette für sich selber sorgen muss. 37,6% der Befragten lehnen dies ab.

Tabelle 3: Deskriptive Statistik: Bereitschaft zur Zusammenarbeit

Statement	N	MW	SD	Z (%)	A (%)
Ich möchte enger mit meiner Molkerei zusammenarbeiten.[1,2]	278	0,51	0,964	52,9	12,9
Eine enge Zusammenarbeit zwischen Molkerei und Milcherzeuger ist für beide Parteien das Beste. [1,2]	279	0,91	0,982	73,1	8,6
Eine enge Zusammenarbeit zwischen Milcherzeugern und Molkereien ist das Beste. [1,3]	276	0,66	0,910	63,1	10,2
Eine enge Zusammenarbeit mit meiner Molkerei ist sinnvoll. [1,3]	276	0,71	0,792	67,4	6,9
Ich kümmere mich um meinen Betrieb, meine Molkerei muss selber auf sich achtgeben. [1,2]	279	0,22	1,030	40,1	24,0
Wenn mein Betrieb wettbewerbsfähig bleiben soll, kann ich es mir nicht leisten, mich um meine Molkerei zu sorgen. [1,2]	279	0,10	1,139	38,9	33,1
Milcherzeuger und Molkereien sollten jeweils für sich wirtschaften. [1,3]	274	0,04	1,056	25,6	37,6
Jede Stufe der Wertschöpfungskette muss nur für sich selber sorgen. [1,3]	277	-0,13	1,033	33,3	31,0

Quelle: Eigene Berechnung, [1]Skala von „-2= Lehne voll und ganz ab“ bis „+2= Stimme voll und ganz zu“, [2]Statement stand am Beginn der Befragung; [3]Statement stand am Ende der Befragung.

Zusammenfassend bedeutet dies, dass ein gutes Drittel der Teilnehmer nicht an einer engen Zusammenarbeit mit der Molkerei interessiert ist, während ungefähr die Hälfte bis zwei Drittel der Probanden eine enge Zusammenarbeit favorisieren.

4.2 Einflussfaktoren

Die Geschäftsbeziehungsqualität besteht aus Zufriedenheit, Vertrauen und Commitment mit der Molkerei. Lediglich 42,4% der Probanden sind mit der Zusammenarbeit zufrieden. Ungefähr genauso viele (43,7%) finden, dass die Zusammenarbeit mit der Molkerei gut funktioniert. 42,6% der Befragten haben das Gefühl, dass der Molkerei die Geschäftsbeziehung zu ihren Lieferanten wichtig ist, während 65,8% der Probanden die Geschäftsbeziehung zur Molkerei aus ihrer Sicht als wichtig einstufen. Commitment mit der Molkerei ist bei 42,2% der Milcherzeuger vorhanden. Auch das Vertrauen zur Molkerei ist nur bei einem Teil der Milcherzeuger vorhanden. 38,2% der Probanden sind im Umgang mit ihrer Molkerei vorsichtig, während 42,8% die Versprechen ihrer Molkerei für verlässlich halten. An die Ehrlichkeit ihrer Molkerei glauben lediglich 31,1% der Befragten, weitere 42,0% sind unschlüssig. Für vertrauenswürdig halten 45,6% der Probanden ihre Molkerei.

Im Durchschnitt wird die Geschäftsbeziehungsqualität seitens der Milcherzeuger zwar als leicht positiv bewertet (vgl. Tabelle 4), jedoch ist weniger als die Hälfte der Probanden mit der belieferten Molkerei zufrieden, fühlt sich ihr verbunden und vertraut ihr. Dies verdeutlicht die Defizite in der Geschäftsbeziehungsqualität.

Tabelle 4: Deskriptive Statistik: Geschäftsbeziehungsqualität

Konstrukt	Statement	N	MW	SD	Z (%)	A (%)
Zufriedenheit	Mit der Zusammenarbeit mit meiner Molkerei bin ich insgesamt zufrieden.[1]	278	0,23	1,063	42,4	22,7
	Meine Molkerei und ich arbeiten gut zusammen.[1]	277	0,23	1,051	43,7	22,7
Commitment	Ich habe das Gefühl, dass meiner Molkerei unsere Geschäftsbeziehung wichtig ist.[1]	279	0,22	1,069	42,6	23,3
	Mir ist unsere Geschäftsbeziehung wichtig.[1]	278	0,72	0,964	65,8	10,0
	Ich fühle mich meiner Molkerei verbunden.[1]	274	0,15	1,057	42,2	25,2
Vertrauen	Im Umgang mit meiner Molkerei muss ich vorsichtig sein.[1]	278	0,09	1,149	38,2	32,7
	Versprechen, die meine Molkerei macht, sind verlässlich.[1]	278	0,24	1,047	42,8	20,5
	Meine Molkerei geht ehrlich mit mir um.[1]	276	-0,02	1,025	31,1	26,8
	Meine Molkerei ist vertrauenswürdig.[1]	273	0,22	1,039	45,6	19,8

Quelle: Eigene Berechnung, [1]Skala von „-2=Lehne voll und ganz ab“ bis „+2=Stimme voll und ganz zu“.

Dass die Geschäftsbeziehungsqualität mit der Bereitschaft zur Zusammenarbeit positiv korreliert ist, zeigt Tabelle 5 exemplarisch an einigen Beispielen. Die positiven Korrelationskoeffizienten verdeutlichen, dass bei einer Erhöhung von Zufriedenheit, Commitment und Vertrauen die Zusammenarbeit mit der Molkerei als sinnvoller betrachtet wird.

Tabelle 5: ausgewählte Korrelationen: Geschäftsbeziehungsqualität und Zusammenarbeit

Konstrukt	Statement	N	Korrelationskoeffizient nach Pearson
			Eine enge Zusammenarbeit mit meiner Molkerei ist sinnvoll. [1]
Zufriedenheit	Mit der Zusammenarbeit mit meiner Molkerei bin ich insgesamt zufrieden.[1]	275	0,291***
Commitment	Ich fühle mich meiner Molkerei verbunden.[1]	271	0,345***
Vertrauen	Versprechen, die meine Molkerei macht, sind verlässlich.[1]	275	0,261***

Quelle: Eigene Berechnung, [1]Skala von „-2=Lehne voll und ganz ab“ bis „+2=Stimme voll und ganz zu“, Signifikanzniveau: *** = $p \leq 0.001$.

Auch die Lieferantenorientierung der Molkereien scheint eher gering zu sein (vgl. Tabelle 6). Eine Zieldivergenz nehmen 54,4% der Befragten wahr. Entsprechend wenige Probanden finden, dass sie und die Molkerei an einem Strang ziehen (20,4%). 58,9% haben außerdem den Eindruck, dass die Molkerei am längeren Hebel sitzt und dies auch ausnutzt. Weiterhin haben 54,0% das Gefühl, dass die Molkerei mit ihnen machen kann, was sie will. Dass der Molkerei die bäuerlichen Wurzeln wichtig sind, glauben 28,0%.

Tabelle 6: Deskriptive Statistik: Lieferantenorientierung

Statement	N	MW	SD	Z (%)	A (%)
Meine Molkerei und ich verfolgen häufig unterschiedliche Ziele.[1]	276	0,60	1,076	54,4	16,3
Meine Molkerei und ich ziehen an einem Strang.[1]	275	-0,33	0,976	20,4	41,8
Meine Molkerei sitzt am längeren Hebel und nutzt das aus.[1]	275	0,61	1,223	58,9	20,0
Ich habe das Gefühl, dass meine Molkerei mit mir machen kann, was sie will.[1]	276	0,53	1,183	54,0	22,8
Meiner Molkerei sind die bäuerlichen Wurzeln noch wichtig.[1]	268	-0,29	1,196	28,0	42,5

Quelle: Eigene Berechnung, [1]Skala von „-2=Lehne voll und ganz ab“ bis „+2=Stimme voll und ganz zu“.

Dass auch die Lieferantenorientierung einen Einflussfaktor darstellt, wird in Tabelle 7 bestätigt. Je größer die wahrgenommene Zieldivergenz zwischen Milcherzeugern und Molkereien ausfällt, desto weniger Sinn wird der Zusammenarbeit beigemessen. Auch wenn die Landwirte das Gefühl haben, dass ihre Einflussmöglichkeiten stark eingeschränkt sind, wird der Kooperation wenig Bedeutung beigemessen. Der Argumentation entsprechend steigt die Bereit-

schaft zur Zusammenarbeit je stärker die Landwirtschaftsnähe der Molkerei wahrgenommen wird.

Tabelle 7: ausgewählte Korrelationen: Lieferantenorientierung und Zusammenarbeit

Statement	N	Korrelationskoeffizient nach Pearson
		Eine enge Zusammenarbeit mit meiner Molkerei ist sinnvoll. [1]
Meine Molkerei und ich verfolgen häufig unterschiedliche Ziele.[1]	273	-0,308***
Meine Molkerei und ich ziehen an einem Strang.[1]	272	0,274***
Meine Molkerei sitzt am längeren Hebel und nutzt das aus.[1]	272	-0,217***
Ich habe das Gefühl, dass meine Molkerei mit mir machen kann, was sie will.[1]	273	-0,286***
Meiner Molkerei sind die bäuerlichen Wurzeln noch wichtig.[1]	265	0,269***

Quelle: Eigene Berechnung, [1]Skala von „-2=Lehne voll und ganz ab“ bis „+2=Stimme voll und ganz zu“, Signifikanzniveau: *** = $p \leq 0.001$.

4.3 Mengenregelung

Ein wichtiger Parameter, der mit dem Auslaufen der Milchquote im Jahr 2015 zur Diskussion steht, ist die Milchmengenregelung. Eine jährliche Anpassung der Milchmenge im Milchliefervertrag fordern 66,7% der Befragten. Einer verbindlichen einjährigen Milchmengenzusage würden 48,2% der Probanden zustimmen.

Tabelle 8: Deskriptive Statistik: Mengenregelung

Statement	N	MW	SD	Z (%)	A (%)
Mein Liefervertrag soll einmal jährlich Anpassungen der Milchmenge zulassen.[1]	276	0,58	1,133	66,7	18,1
Um meiner Molkerei Planungssicherheit zu ermöglichen, bin ich bereit, meine Liefermenge für das nächste Jahr verbindlich mitzuteilen.[1]	278	0,17	1,216	48,2	29,9
Wie bereit sind Sie, eine strikte Mengenplanung innerhalb natürlicher Schwankungen mit Ihrer Molkerei einzuhalten?[2]	279	0,47	1,065	60,2[5]	17,5[6]
Wie schwer wäre es für Sie, die geplante Milchmenge einzuhalten?[3]	278	0,27	0,737	14,1[7]	38,5[8]
Bitte schätzen Sie, wie genau Sie Ihre Milchmenge innerhalb eines Jahres planen können. Ich kann meine Milchmenge auf ca. +/- __% genau planen.[4]	278	10,08	7,374	-	-
Um wie viel Prozente müsste die Milchmenge in einem Jahr nach oben und unten abweichen können, damit Sie dem Milchliefervertrag zustimmen würden?[4]	275	10,63	7,367	-	-

Quelle: Eigene Berechnung; [1]Skala von „-2=Lehne voll und ganz ab“ bis „+2=Stimme voll und ganz zu“, [2]Skala von „-2=Auf keinen Fall bereit“ bis „+2=Auf jeden Fall bereit“; [3]Skala von „-2=Sehr schwer“ bis „+2=Sehr einfach“; [4]Skala von 0% bis 100%, [5]%mit Bereitschaft, [6]% ohne Bereitschaft, [7]% finden es schwer die geplante Milchmenge einzuhalten, [8]% finden es einfach die geplante Milchmenge einzuhalten.

Die Bereitschaft eine strikte Mengenplanung mit der Molkerei einzugehen, ist bei 60,2% der Teilnehmer vorhanden. Wobei 38,5% das Einhalten der geplanten Milchmenge als einfach empfinden. Im Durchschnitt können die Probanden ihre Milchmenge auf ca. 10% genau planen und fordern auch eine entsprechende Toleranz in ihrem Milchliefervertrag (vgl. Tabelle 8).

In Tabelle 9 sind die Korrelationen der Statements der Geschäftsbeziehungsqualität und der Lieferantenorientierung mit der Bereitschaft einer strikten Mengenzusage dargestellt. Im Vergleich mit den Tabellen 5 und 7 wird deutlich, dass die Korrelationen geringer ausfallen sowie ein geringeres Signifikanzniveau aufweisen bzw. teilweise nicht signifikant sind. Wichtig für die Umsetzung einer strikten Mengenreglung sind dennoch eine hohe Zufriedenheit, hohes Commitment, gemeinsame Ziele mit der Molkerei und eine große Landwirtschaftsnähe.

Tabelle 9: ausgewählte Korrelationen: Geschäftsbeziehungsqualität, Lieferantenorientierung und Mengenregelung

Statement	N	Korrelationskoeffizient nach Pearson
		Um meiner Molkerei Planungssicherheit zu ermöglichen, bin ich bereit meine Liefermenge für das nächste Jahr verbindlich mitzuteilen[1].
Mit der Zusammenarbeit mit meiner Molkerei bin ich insgesamt zufrieden.[1]	277	0,148*
Ich fühle mich meiner Molkerei verbunden.[1]	273	0,176**
Versprechen, die meine Molkerei macht, sind verlässlich.[1]	277	0,102
Meine Molkerei und ich verfolgen häufig unterschiedliche Ziele.[1]	275	-0,141*
Meine Molkerei und ich ziehen an einem Strang.[1]	274	0,174**
Meine Molkerei sitzt am längeren Hebel und nutzt das aus.[1]	274	-0,025
Ich habe das Gefühl, dass meine Molkerei mit mir machen kann, was sie will.[1]	275	-0,032
Meiner Molkerei sind die bäuerlichen Wurzeln noch wichtig.[1]	267	0,160**

Quelle: Eigene Berechnung, [1]Skala von „-2=Lehne voll und ganz ab“ bis „+2=Stimme voll und ganz zu“, Signifikanzniveau: *** = $p \leq 0.001$, ** = $p \leq 0.01$, * = $p \leq 0.05$

Die Mengenreglung scheint ein geeigneter Anknüpfungspunkt für die engere Zusammenarbeit zu sein, da die Bereitschaft für eine gemeinsame strikte Mengenplanung gegeben ist, solange jährliche Anpassungen möglich sind. Der angegebene nötige Toleranzbereich für Mengenschwankungen entspricht der geforderten Angabe (vgl. Tabelle 8).

4.4 Milcherfassung

Weitere Potentiale birgt die Milcherfassung. Sie variiert derzeit in der Praxis zwischen einem und drei Tagen. Täglich wird die Rohmilch auf 19,0% der Betriebe in der Stichprobe abgeholt, zweitägig auf 78,9% der Betriebe und alle drei Tage auf den verbleibenden 2,1%. Eine Ausweitung des Abholrhythmus erfordert höhere Lagerkapazitäten auf den Milcherzeugerbetrieben. Entsprechend ist die Milcherfassung in größeren Abständen für 84,2% der Betriebsleiter mit Investitionen in neue Lagerkapazitäten verbunden.

Tabelle 10 Deskriptive Statistik: Milcherfassung

Statement	N	MW	SD	Z (%)	A (%)
Um meiner Molkerei einen dreitägigen Abholrhythmus zu ermöglichen, würde ich in weitere Lagerhaltung investieren.[1]	220	-0,72	1,127	17,7	62,7
Meine Milch muss mindestens jeden zweiten Tag abgeholt werden.[1]	214	1,03	1,087	72,4	12,1
Wie stark ist Ihre Bereitschaft ausgeprägt, der Molkerei eine dreitägige Milchabholung zu ermöglichen?[2]	220	-0,53	1,140	20,95	53,26
Wie schwer ist es für Sie, auf eine dreitägige Milchabholung umzustellen?[3]	221	-0,51	1,155	57,57	20,88
Um wie viel Cent müsste sich der Milchauszahlungspreis erhöhen, damit Sie einer dreitägigen Milchabholung zustimmen würden?[4]	218	1,8	3,134	-	-

Quelle: Eigene Berechnung; [1]Skala von „-2=Lehne voll und ganz ab“ bis „+2=Stimme voll und ganz zu“, [2]Skala von „-2=Auf keinen Fall bereit“ bis „+2=Auf jeden Fall bereit“; [3]Skala von „-2=Sehr schwer“ bis „+2=Sehr einfach“; [4]Skala von 0,0 Cent bis 100,0 Cent, [5]%mit Bereitschaft, [6]% ohne Bereitschaft, [7]% finden es schwer auf dreitägige Milchabholung umzustellen, [8]% finden es einfach auf dreitägige Milchabholung umzustellen.

In der Gruppe der Betriebe mit einer derzeitigen zweitägigen Milcherfassung ist die Bereitschaft, der Molkerei einen dreitägigen Abholrhythmus zu ermöglichen, gering ausgeprägt (vgl. Tabelle 10). Lediglich 17,7% der Probanden würden in weitere Lagerhaltung investieren, um der Molkerei eine dreitägige Milcherfassung zu ermöglichen. 72,4% fordern, dass ihre Milch weiterhin jeden zweiten Tag abgeholt wird. Entsprechend ist die Bereitschaft, den Molkereien einen dreitägigen Abholrhythmus zu ermöglichen, auch lediglich bei 20,9% der befragten Personen vorhanden. Dies hängt augenscheinlich damit zusammen, dass eine Umstellung von 57,5% der Milcherzeuger als schwer bewertet wird. Der Milchpreis müsste sich um 1,8 Cent je kg Milch erhöhen, damit eine dreitägige Milcherfassung unterstützt wird. Beispielrechnungen, die eine Erweiterung von täglicher zu zweitägiger Milchabnahme analysieren, gehen bei Beständen von 40-200 Kühen von Mehrkosten im Bereich von 0,11 Cent je kg bis 0,21 Cent je kg aus (Betz und Weindlmaier, 2006). Vermutlich verursacht eine Erweiterung von zwei- auf dreitägige Milcherfassung im Durchschnitt keine Mehrkosten von über 1,0

Cent je kg, so dass hier von den Milcherzeugern eine finanzielle Überkompensation gefordert wird. Vor dem Hintergrund, dass diese von den Molkereien wahrscheinlich nicht getragen werden kann - FrieslandCampina zahlt beispielsweise einen Zuschlag für dreitägige Abholung von 0,25 Cent je kg bis Ende 2012 (topagrar, 2010) - scheint auf den ersten Blick eine Zusammenarbeit hier nur schwer möglich.

Dass eine Erweiterung des Abstands der Milcherfassung generell unerwünscht ist, zeigen auch die Korrelationen der Einflussfaktoren mit der Bereitschaft der Molkerei, eine dreitägige Milcherfassung zu ermöglichen. Sowohl die Erhöhung der Geschäftsbeziehungsqualität als auch der Lieferantenorientierung trägt nicht zu einer größeren Bereitschaft bei. Lediglich das Statement „Meine Molkerei und ich ziehen an einem Strang" korreliert mit der Bereitschaft, dies der Molkerei zu ermöglichen. So dass hier zu mindestens die Bedeutung gemeinsamer Ziele unterstrichen wird (vgl. Tabelle 11).

Tabelle 11: ausgewählte Korrelationen: Geschäftsbeziehungsqualität, Lieferantenorientierung und Milcherfassung

Statement	N	Korrelationskoeffizient nach Pearson
		Um meiner Molkerei einen dreitägigen Abholrhythmus zu ermöglichen, würde ich in weitere Lagerhaltung investieren.[1]
Mit der Zusammenarbeit mit meiner Molkerei bin ich insgesamt zufrieden.[1]	218	0,099
Ich fühle mich meiner Molkerei verbunden.[1]	214	0,063
Versprechen, die meine Molkerei macht, sind verlässlich.[1]	219	0,048
Meine Molkerei und ich verfolgen häufig unterschiedliche Ziele.[1]	216	-0,024
Meine Molkerei und ich ziehen an einem Strang.[1]	215	0,169*
Meine Molkerei sitzt am längeren Hebel und nutzt das aus.[1]	215	-0,091
Ich habe das Gefühl, dass meine Molkerei mit mir machen kann, was sie will.[1]	216	-0,121
Meiner Molkerei sind die bäuerlichen Wurzeln noch wichtig.[1]	208	0,002

Quelle: Eigene Berechnung, [1]Skala von „-2=Lehne voll und ganz ab" bis „+2=Stimme voll und ganz zu", Signifikanzniveau: *** = $p \leq 0.001$, ** = $p \leq 0.01$, * = $p \leq 0.05$

5 Fazit

Insgesamt zeigt die vorliegende Studie, dass die Bereitschaft zur Zusammenarbeit auf Seiten der Landwirte nur begrenzt vorhanden ist. Geschäftsbeziehungsqualität und Lieferantenorientierung korrelieren mit dieser jedoch positiv. Innovationen wie neuen Formen der Mengenregelung oder einer veränderten Logistik stehen viele Milcherzeuger zunächst eher kritisch gegenüber. Eine Neuordnung der Mengenregelung ist jedoch vor dem Hintergrund der auslaufenden Milchquote notwendig, so dass mindestens in diesem Zusammenhang eine stärkere Kooperation sinnvoll erscheint. Dass die Landwirte hier eher an einer gemeinsamen Lösung interessiert sind, zeigt sich, da die angegebene Planungsunsicherheit der Milchmenge (10%) mit der gewünschten Varianz im Milchliefervertrag (11%) weitestgehend übereinstimmt. Schwieriger scheint eine Erweiterung des Zeitraumes der Milcherfassung. Hier fordern die Landwirte eine hohe finanzielle Kompensation, die vermutlich über den entstehenden Kosten liegt und durch die Wertschöpfungssteigerung nicht erreicht werden kann. Auch übt eine Erhöhung der Geschäftsbeziehungsqualität und der Lieferantenorientierung nur einen minimalen Einfluss aus.

Anhand der Beispiele wird deutlich, dass eine optimierte Zusammenarbeit stark von dem Gegenstand abhängt. So ist die Notwendigkeit im Bereich der Mengenregelung offensichtlich und die Bereitschaft der Landwirte eher vorhanden. Eine Erweiterung der zeitlichen Abstände der Milcherfassung wird jedoch von den Milcherzeugern nicht gewünscht, entsprechend hoch ist die Kompensationsforderung. Hier ist eine bessere Kommunikation der monetären Vorteile für die gesamte Wertschöpfungskette notwendig, wenn eine engere Zusammenarbeit erfolgen soll.

Danksagung

Herzlicher Dank gilt der DZ BANK-Stiftung im Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft für die finanzielle Unterstützung der Studie.

Literatur

Anderson, J.C. und J.A. Narus, (1990): A Model of the Distributor's Perspective of Distributor-Manufacturer Working Relationships. In: Journal of Marketing 48 (4).

Betz, J. und H. Weindlmaier (2006): Kosteneinsparung durch die Umstellung auf zweitägliche Milcherfassung. In: Milchwissenschaftliche Forschung Weihenstephan Jahresbericht 2006.

BMELV (Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz) (2011): Agrarpolitischer Bericht der Bundesregierung 2011.

Böhm, J. und B. Schulze (2010): Der Milchstreik aus Medien- und Verbrauchersicht – Empirische Analyse auf Basis des Framing-Ansatzes. In: Kayser, M., J. Böhm und A. Spiller: Die Ernährungswirtschaft in der Öffentlichkeit – Social Media als neue Herausforderung der PR. Cuvillier, Göttingen: 185-229.

Deutsche Milchwirtschaft (2007): Milcherfassung – Kostenoptimum ist noch nicht erreicht. In: Deutsche Milchwirtschaft 15/2007: 535-536.

Ellram, L.M. (1991): Supply chain management; the industrial organisation perspective. In: International Journal of Physical Distribution and Logistics Management 21 (1): 13-22.

Europäische Kommission (2010): Vorschlag für eine Verordnung des europäischen Parlaments und des Rates zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 1234/2007 des Rates im Hinblick auf Vertragsbeziehungen im Sektor Milch und Milcherzeugnisse. Brüssel. In: http://ec.europa.eu/agriculture/milk/proposal-12-2010/ com-2010-728_de.pdf.

Fearne, A. (1996): Editorial note. In: Supply Chain Management 1 (1): 3-4.

Hellberg-Bahr, A., N. Steffen und A. Spiller (2011): Marketingpotentiale für Weidemilch. In: ÖGA-Tagungsband 2011: http://oega.boku.ac.at/fileadmin/user_upload/Tagung/2011/Short_Paper_2011/61-50_Hellberg-Bahr_OEGA_TB_2011.pdf. Abruf: 28.06.2012.

Hewett, K. und W.O. Bearden (2001): Dependence, trust and relational behavior on the part of foreign subsidiary marketing operations. Implications for managing global marketing. In Journal of marketing 65 (4): 51-66.

Jones, T.C. und D.W. Riley (1985): Using inventory for competitive advantage through supply chain management. In: International Journal of Physical Distribution and Materials Management 15 (5): 16-26.

Mentzer, J.T., W. DeWitt, J.S. Keebler, S. Min, N.W. Nix, C.D. Smith and Z.G. Zacharia (2001): Defining Supply Chain Management. In: Journal of Business Logistics 22 (2): 1-25.

Morgan, R.M. und S.D. Hunt (1994): The Commitment-Trust Theory of Relatonship Marketing. In: Journal of Marketing 58 (3): 20-38.

Scott, S. und R. Westbrook (1991): New strategic tools for supply chain management. In: International Journal of Physical Distribution and Logistics Management 21 (1): 23-33.

Selnes, F. (1998). Antecedents and consequences of trust and satisfaction in buyer-seller relationships. In: European Journal of Marketing 32 (3/4): 305-322.

Steffen, N., S. Schlecht und A. Spiller (2009): Ausgestaltung von Milchlieferverträgen, Diskussionsbeitrag 0909 des Departments für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung, Universität Göttingen.

Topagrar (2010) Dreitägige Milch-Abholung wird bundesweit kommen. In: http://www.topagrar.com/news/Rind-News-Dreitaegige-Milch-Abholung-wird-bundesweit-kommen-76912.html, Abruf: 26.07.2012.

Towill, D. R. (1996): Time compression and supply chain management - a guided tour. In: Supply Chain Management 1 (1): 15-27.

Weindlmaier, H. (2010): Mengensteuerung am Milchmarkt: Ein immer wieder aktuelles Problem. In: Agra-Europe, EU-Nachrichten, Sonderbeilage; dmz Deutsche Molkereizeitung 23/2010: 30 – 33.

Weindlmaier, H. und A. Huber (2010): Viel Milchgeld verbrennt auf der Straße. In: top agrar 2/2010: R10-R12.

Wilson, D.T. (1995): An Integrated Model of Buyer-Seller relationships. In: Journal of the Academy of Marketing Science 23 (4): 335-345.

Witzke, H. P. und A. Tonini (2009): Milk quota expiry impacts and sensitivity analyses using the CAPSIM model. In: Agrarwirtschaft 58 (5/6): 228-237.

Wocken, C. (2008): Management von Geschäftsbeziehungen, Dissertation, Göttingen.

Wocken, C. und A. Spiller (2009a): Gestaltung von Milchlieferverträgen: Strategien für die Molkereiwirtschaft nach Auslaufen der Quote. In: Theuvsen, L. und C. Schaper (Hrsg.): Milchwirtschaft ohne Quote. Josef Eul Verlag, Lohmar/Köln: 111-132.

Wocken, C. und A. Spiller (2009b): Sind hohe Milchauszahlungspreise wirklich alles? – Ergebnisse einer Studie zum Geschäftsbeziehungsmanagement. In: Theuvsen, L. und C. Schaper (Hrsg.): Milchwirtschaft ohne Quote, 1. Aufl., Lohmar/Köln 2009, S. 155.

Georg-August-Universität Göttingen
Department für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung

Diskussionspapiere

2000 bis 31. Mai 2006
Institut für Agrarökonomie
Georg-August-Universität, Göttingen

	2000	
0001	Brandes, Wilhelm	Über Selbstorganisation in Planspielen: ein Erfahrungsbericht, 2000
0002	v. Cramon-Taubadel, Stephan u. Jochen Meyer	Asymmetric Price Transmission: Factor Artefact?, 2000
	2001	
0101	Leserer, Michael	Zur Stochastik sequentieller Entscheidungen, 2001
0102	Molua, Ernest	The Economic Impacts of Global Climate Change on African Agriculture, 2001
0103	Birner, Regina et al.	‚Ich kaufe, also will ich?': eine interdisziplinäre Analyse der Entscheidung für oder gegen den Kauf besonders tier- u. umweltfreundlich erzeugter Lebensmittel, 2001
0104	Wilkens, Ingrid	Wertschöpfung von Großschutzgebieten: Befragung von Besuchern des Nationalparks Unteres Odertal als Baustein einer Kosten-Nutzen-Analyse, 2001
	2002	
0201	Grethe, Harald	Optionen für die Verlagerung von Haushaltsmitteln aus der ersten in die zweite Säule der EU-Agrarpolitik, 2002
0202	Spiller, Achim u. Matthias Schramm	Farm Audit als Element des Midterm-Review : zugleich ein Beitrag zur Ökonomie von Qualitätsicherungssytemen, 2002
	2003	
0301	Lüth, Maren et al.	Qualitätssignaling in der Gastronomie, 2003
0302	Jahn, Gabriele, Martina Peupert u. Achim Spiller	Einstellungen deutscher Landwirte zum QS-System: Ergebnisse einer ersten Sondierungsstudie, 2003
0303	Theuvsen, Ludwig	Kooperationen in der Landwirtschaft: Formen, Wirkungen und aktuelle Bedeutung, 2003
0304	Jahn, Gabriele	Zur Glaubwürdigkeit von Zertifizierungssystemen: eine ökonomische Analyse der Kontrollvalidität, 2003
	2004	
0401	Meyer, Jochen u. Stephan v. Cramon-Taubadel	Asymmetric Price Transmission: a Survey, 2004

0402	Barkmann, Jan u. Rainer Marggraf	The Long-Term Protection of Biological Diversity: Lessons from Market Ethics, 2004
0403	Bahrs, Enno	VAT as an Impediment to Implementing Efficient Agricultural Marketing Structures in Transition Countries, 2004
0404	Spiller, Achim, Torsten Staack u. Anke Zühlsdorf	Absatzwege für landwirtschaftliche Spezialitäten: Potenziale des Mehrkanalvertriebs, 2004
0405	Spiller, Achim u. Torsten Staack	Brand Orientation in der deutschen Ernährungswirtschaft: Ergebnisse einer explorativen Online-Befragung, 2004
0406	Gerlach, Sabine u. Berit Köhler	Supplier Relationship Management im Agribusiness: ein Konzept zur Messung der Geschäftsbeziehungsqualität, 2004
0407	Inderhees, Philipp et al.	Determinanten der Kundenzufriedenheit im Fleischerfachhandel
0408	Lüth, Maren et al.	Köche als Kunden: Direktvermarktung landwirtschaftlicher Spezialitäten an die Gastronomie, 2004
	2005	
0501	Spiller, Achim, Julia Engelken u. Sabine Gerlach	Zur Zukunft des Bio-Fachhandels: eine Befragung von Bio-Intensivkäufern, 2005
0502	Groth, Markus	Verpackungsabgaben und Verpackungslizenzen als Alternative für ökologisch nachteilige Einweggetränkeverpackungen? Eine umweltökonomische Diskussion, 2005
0503	Freese, Jan u. Henning Steinmann	Ergebnisse des Projektes ‘Randstreifen als Strukturelemente in der intensiv genutzten Agrarlandschaft Wolfenbüttels’, Nichtteilnehmerbefragung NAU 2003, 2005
0504	Jahn, Gabriele, Matthias Schramm u. Achim Spiller	Institutional Change in Quality Assurance: the Case of Organic Farming in Germany, 2005
0505	Gerlach, Sabine, Raphael Kennerknecht u. Achim Spiller	Die Zukunft des Großhandels in der Bio-Wertschöpfungskette, 2005
	2006	
0601	Heß, Sebastian, Holger Bergmann u. Lüder Sudmann	Die Förderung alternativer Energien: eine kritische Bestandsaufnahme, 2006
0602	Gerlach, Sabine u. Achim Spiller	Anwohnerkonflikte bei landwirtschaftlichen Stallbauten: Hintergründe und Einflussfaktoren; Ergebnisse einer empirischen Analyse, 2006
0603	Glenk, Klaus	Design and Application of Choice Experiment Surveys in So-Called Developing Countries: Issues and Challenges,

		2006
0604	Bolten, Jan, Raphael Kennerknecht u. Achim Spiller	Erfolgsfaktoren im Naturkostfachhandel: Ergebnisse einer empirischen Analyse, 2006 (entfällt)
0605	Hasan, Yousra	Einkaufsverhalten und Kundengruppen bei Direktvermarktern in Deutschland: Ergebnisse einer empirischen Analyse, 2006
0606	Lülfs, Frederike u. Achim Spiller	Kunden(un-)zufriedenheit in der Schulverpflegung: Ergebnisse einer vergleichenden Schulbefragung, 2006
0607	Schulze, Holger, Friederike Albersmeier u. Achim Spiller	Risikoorientierte Prüfung in Zertifizierungssystemen der Land- und Ernährungswirtschaft, 2006
<u>2007</u>		
0701	Buchs, Ann Kathrin u. Jörg Jasper	For whose Benefit? Benefit-Sharing within Contractural ABC-Agreements from an Economic Prespective: the Example of Pharmaceutical Bioprospection, 2007
0702	Böhm, Justus et al.	Preis-Qualitäts-Relationen im Lebensmittelmarkt: eine Analyse auf Basis der Testergebnisse Stiftung Warentest, 2007
0703	Hurlin, Jörg u. Holger Schulze	Möglichkeiten und Grenzen der Qualitäts-sicherung in der Wildfleischvermarktung, 2007
Ab Heft 4, 2007:	**Diskussionspapiere (Discussion Papers), Department für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung Georg-August-Universität, Göttingen (ISSN 1865-2697)**	
0704	Stockebrand, Nina u. Achim Spiller	Agrarstudium in Göttingen: Fakultätsimage und Studienwahlentscheidungen; Erstsemesterbefragung im WS 2006/2007
0705	Bahrs, Enno, Jobst-Henrik Held u. Jochen Thiering	Auswirkungen der Bioenergieproduktion auf die Agrarpolitik sowie auf Anreizstrukturen in der Landwirtschaft: eine partielle Analyse bedeutender Fragestellungen anhand der Beispielregion Niedersachsen
0706	Yan, Jiong, Jan Barkmann u. Rainer Marggraf	Chinese tourist preferences for nature based destinations – a choice experiment analysis
<u>2008</u>		
0801	Joswig, Anette u. Anke Zühlsdorf	Marketing für Reformhäuser: Senioren als Zielgruppe
0802	Schulze, Holger u. Achim Spiller	Qualitätssicherungssysteme in der europäischen Agri-Food Chain: Ein Rückblick auf das letzte Jahrzehnt
0803	Gille, Claudia u. Achim Spiller	Kundenzufriedenheit in der Pensionspferdehaltung: eine empirische Studie

0804	Voss, Julian u. Achim Spiller	Die Wahl des richtigen Vertriebswegs in den Vorleistungsindustrien der Landwirtschaft – Konzeptionelle Überlegungen und empirische Ergebnisse
0805	Gille, Claudia u. Achim Spiller	Agrarstudium in Göttingen. Erstsemester- und Studienverlaufsbefragung im WS 2007/2008
0806	Schulze, Birgit, Christian Wocken u. Achim Spiller	(Dis)loyalty in the German dairy industry. A supplier relationship management view Empirical evidence and management implications
0807	Brümmer, Bernhard, Ulrich Köster u. Jens- Peter Loy	Tendenzen auf dem Weltgetreidemarkt: Anhaltender Boom oder kurzfristige Spekulationsblase?
0808	Schlecht, Stephanie, Friederike Albersmeier u. Achim Spiller	Konflikte bei landwirtschaftlichen Stallbauprojekten: Eine empirische Untersuchung zum Bedrohungspotential kritischer Stakeholder
0809	Lülfs-Baden, Frederike u. Achim Spiller	Steuerungsmechanismen im deutschen Schulverpflegungsmarkt: eine institutionenökonomische Analyse
0810	Deimel, Mark, Ludwig Theuvsen u. Christof Ebbeskotte	Von der Wertschöpfungskette zum Netzwerk: Methodische Ansätze zur Analyse des Verbundsystems der Veredelungswirtschaft Nordwestdeutschlands
0811	Albersmeier, Friederike u. Achim Spiller	Supply Chain Reputation in der Fleischwirtschaft
2009		
0901	Bahlmann, Jan, Achim Spiller u. Cord-Herwig Plumeyer	Status quo und Akzeptanz von Internet-basierten Informationssystemen: Ergebnisse einer empirischen Analyse in der deutschen Veredelungswirtschaft
0902	Gille, Claudia u. Achim Spiller	Agrarstudium in Göttingen. Eine vergleichende Untersuchung der Erstsemester der Jahre 2006-2009
0903	Gawron, Jana-Christina u. Ludwig Theuvsen	„Zertifizierungssysteme des Agribusiness im interkulturellen Kontext – Forschungsstand und Darstellung der kulturellen Unterschiede”
0904	Raupach, Katharina u. Rainer Marggraf	Verbraucherschutz vor dem Schimmelpilzgift Deoxynivalenol in Getreideprodukten Aktuelle Situation und Verbesserungsmöglichkeiten
0905	Busch, Anika u. Rainer Marggraf	Analyse der deutschen globalen Waldpolitik im Kontext der Klimarahmenkonvention und des Übereinkommens über die Biologische Vielfalt
0906	Zschache, Ulrike, Stephan v. Cramon-Taubadel u. Ludwig Theuvsen	Die öffentliche Auseinandersetzung über Bioenergie in den Massenmedien - Diskursanalytische Grundlagen und erste Ergebnisse
0907	Onumah, Edward E., Gabriele Hoerstgen-Schwark u. Bernhard Brümmer	Productivity of hired and family labour and determinants of technical inefficiency in Ghana’s fish farms

0908	Onumah, Edward E., Stephan Wessels, Nina Wildenhayn, Gabriele Hoerstgen-Schwark u. Bernhard Brümmer	Effects of stocking density and photoperiod manipulation in relation to estradiol profile to enhance spawning activity in female Nile tilapia
0909	Steffen, Nina, Stephanie Schlecht u. Achim Spiller	Ausgestaltung von Milchlieferverträgen nach der Quote
0910	Steffen, Nina, Stephanie Schlecht u. Achim Spiller	Das Preisfindungssystem von Genossenschaftsmolkereien
0911	Granoszewski, Karol, Christian Reise, Achim Spiller u. Oliver Mußhoff	Entscheidungsverhalten landwirtschaftlicher Betriebsleiter bei Bioenergie-Investitionen - Erste Ergebnisse einer empirischen Untersuchung -
0912	Albersmeier, Friederike, Daniel Mörlein u. Achim Spiller	Zur Wahrnehmung der Qualität von Schweinefleisch beim Kunden
0913	Ihle, Rico, Bernhard Brümmer u. Stanley R. Thompson	Spatial Market Integration in the EU Beef and Veal Sector: Policy Decoupling and Export Bans
<u>2010</u>		
1001	Heß, Sebastian, Stephan v. Cramon-Taubadel u. Stefan Sperlich	Numbers for Pascal: Explaining differences in the estimated Benefits of the Doha Development Agenda
1002	Deimel, Ingke, Justus Böhm u. Birgit Schulze	Low Meat Consumption als Vorstufe zum Vegetarismus? Eine qualitative Studie zu den Motivstrukturen geringen Fleischkonsums
1003	Franz, Annabell u. Beate Nowak	Functional food consumption in Germany: A lifestyle segmentation study
1004	Deimel, Mark u. Ludwig Theuvsen	Standortvorteil Nordwestdeutschland? Eine Untersuchung zum Einfluss von Netzwerk- und Clusterstrukturen in der Schweinefleischerzeugung
1005	Niens, Christine u. Rainer Marggraf	Ökonomische Bewertung von Kindergesundheit in der Umweltpolitik - Aktuelle Ansätze und ihre Grenzen
1006	Hellberg-Bahr, Anneke, Martin Pfeuffer, Nina Steffen, Achim Spiller u. Bernhard Brümmer	Preisbildungssysteme in der Milchwirtschaft -Ein Überblick über die Supply Chain Milch
1007	Steffen, Nina, Stephanie Schlecht, Hans-Christian Müller u. Achim Spiller	Wie viel Vertrag braucht die deutsche Milchwirtschaft?- Erste Überlegungen zur Ausgestaltung des Contract Designs nach der Quote aus Sicht der Molkereien

1008	Prehn, Sören, Bernhard Brümmer u. Stanley R. Thompson	Payment Decoupling and the Intra – European Calf Trade
1009	Maza, Byron, Jan Barkmann, Frank von Walter u. Rainer Marggraf	Modelling smallholders production and agricultural income in the area of the Biosphere reserve “Podocarpus - El Cóndor”, Ecuador
1010	Busse, Stefan, Bernhard Brümmer u. Rico Ihle	Interdependencies between Fossil Fuel and Renewable Energy Markets: The German Biodiesel Market
2011		
1101	Mylius, Donata, Simon Küest, Christian Klapp u. Ludwig Theuvsen	Der Großvieheinheitenschlüssel im Stallbaurecht - Überblick und vergleichende Analyse der Abstandsregelungen in der TA Luft und in den VDI-Richtlinien
1102	Klapp, Christian, Lukas Obermeyer u. Frank Thoms	Der Vieheinheitenschlüssel im Steuerrecht - Rechtliche Aspekte und betriebswirtschaftliche Konsequenzen der Gewerblichkeit in der Tierhaltung
1103	Göser, Tim, Lilli Schroeder u. Christian Klapp	Agrarumweltprogramme: (Wann) lohnt sich die Teilnahme für landwirtschaftliche Betriebe?
1104	Plumeyer, Cord-Herwig, Friederike Albersmeier, Maximilian Freiherr von Oer, Carsten H. Emmann u. Ludwig Theuvsen	Der niedersächsische Landpachtmarkt: Eine empirische Analyse aus Pächtersicht
1105	Voss, Anja u. Ludwig Theuvsen	Geschäftsmodelle im deutschen Viehhandel: Konzeptionelle Grundlagen und empirische Ergebnisse
1106	Wendler, Cordula, Stephan v. Cramon-Taubadel, Hardwig de Haen, Carlos Antonio Padilla Bravo u. Samir Jrad	Food security in Syria: Preliminary results based on the 2006/07 expenditure survey
1107	Prehn, Sören u. Bernhard Brümmer	Estimation Issues in Disaggregate Gravity Trade Models
1108	Recke, Guido, Ludwig Theuvsen, Nadine Venhaus u. Anja Voss	Der Viehhandel in den Wertschöpfungsketten der Fleischwirtschaft: Entwicklungstendenzen und Perspektiven
1109	Prehn, Sören u. Bernhard Brümmer	“Distorted Gravity: The Intensive and Extensive Margins of International Trade”, revisited: An Application to an Intermediate Melitz Model

2012		
1201	Kayser, Maike, Claudia Gille, Katrin Suttorp u. Achim Spiller	Lack of pupils in German riding schools? – A causal-analytical consideration of customer satisfaction in children and adolescents
1202	Prehn, Sören u. Bernhard Brümmer	Bimodality & the Performance of PPML
1203	Tangermann, Stefan	Preisanstieg am EU-Zuckermarkt: Bestimmungsgründe und Handlungsmöglichkeiten der Marktpolitik
1204	Würriehausen, Nadine, Sebastian Lakner u. Rico Ihle	Market integration of conventional and organic wheat in Germany
1205	Heinrich, Barbara	Calculating the Greening Effect – a case study approach to predict the gross margin losses in different farm types in Germany due to the reform of the CAP
1206	Prehn, Sören u. Bernhard Brümmer	A Critical Judgement of the Applicability of 'New New Trade Theory' to Agricultural: Structural Change, Productivity, and Trade
1207	Marggraf, Rainer, Patrick Masius u. Christine Rumpf	Zur Integration von Tieren in wohlfahrtsökonomischen Analysen
1208	Sebastian Lakner, Bernhard Brümmer, Stephan v. Cramon-Taubadel Jürgen Heß, Johannes Isselstein, Ulf Liebe, Rainer Marggraf, Oliver Mußhoff, Ludwig Theuvsen, Teja Tscharntke, Catrin Westphal u. Gerlinde Wiese	Der Kommissionsvorschlag zur GAP-Reform 2013 - aus Sicht von Göttinger und Witzenhäuser Agrarwissenschaftler(inne)n
1209	Prehn, Sören, Berhard Brümmer undThomas Glauben	Structural Gravity Estimation & Agriculture
1210	Prehn, Sören, Bernhard Brümmer und Thomas Glauben	An Extended Viner Model: Trade Creation, Diversion & Reduction
1211	Saldias, Rodrigo and Stephan von Cramon-Taubadel	Access to Credit and the Determinants of Technical Inefficiency among Specialized Small Farmers in Chile

Georg-August-Universität Göttingen
Department für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung

Diskussionspapiere

2000 bis 31. Mai 2006:
Institut für Rurale Entwicklung
Georg-August-Universität, Göttingen)
Ed. Winfried Manig (ISSN 1433-2868)

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

Die Wurzeln der **Fakultät für Agrarwissenschaften** reichen in das 19. Jahrhundert zurück. Mit Ausgang des Wintersemesters 1951/52 wurde sie als siebente Fakultät an der Georgia-Augusta-Universität durch Ausgliederung bereits existierender landwirtschaftlicher Disziplinen aus der Mathematisch-Naturwissenschaftlichen Fakultät etabliert.

1969/70 wurde durch Zusammenschluss mehrerer bis dahin selbständiger Institute das **Institut für Agrarökonomie** gegründet. Im Jahr 2006 wurden das Institut für Agrarökonomie und das Institut für Rurale Entwicklung zum heutigen **Department für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung** zusammengeführt.

Das Department für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung besteht aus insgesamt neun Lehrstühlen zu den folgenden Themenschwerpunkten:

- Agrarpolitik
- Betriebswirtschaftslehre des Agribusiness
- Internationale Agrarökonomie
- Landwirtschaftliche Betriebslehre
- Landwirtschaftliche Marktlehre
- Marketing für Lebensmittel und Agrarprodukte
- Soziologie Ländlicher Räume
- Umwelt- und Ressourcenökonomik
- Welternährung und rurale Entwicklung

In der Lehre ist das Department für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung führend für die Studienrichtung Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaus sowie maßgeblich eingebunden in die Studienrichtungen Agribusiness und Ressourcenmanagement. Das Forschungsspektrum des Departments ist breit gefächert. Schwerpunkte liegen sowohl in der Grundlagenforschung als auch in angewandten Forschungsbereichen. Das Department bildet heute eine schlagkräftige Einheit mit international beachteten Forschungsleistungen.

Georg-August-Universität Göttingen
Department für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung
Platz der Göttinger Sieben 5
37073 Göttingen
Tel. 0551-39-4819
Fax. 0551-39-12398
Mail: biblio1@gwdg.de
Homepage : http://www.uni-goettingen.de/de/18500.html