Leitwort zur Tagung Branchenorganisationen

Autor(en): **Anwander Phan-huy, Sibyl**

Objekttyp: **Preface**

Zeitschrift: **Agrarwirtschaft und Agrarsoziologie = Économie et sociologie rurales [1980-2007]**

Band (Jahr): **- (2001)**

Heft 2

PDF erstellt am: **31.05.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Schweizerische Gesellschaft für Agrarwirtschaft und Agrarsoziologie
Société Suisse d'Economie et de Sociologie rurales
Swiss Society for Agricultural Economics and Rural Sociology

Leitwort zur Tagung Branchenorganisationen

Das Thema der diesjährigen Jahrestagung „Qualitäts- und Mengenmanagement in liberalisierten Agrarmärkte: Eine Aufgabe für Branchenorganisationen?" zeigt sich aktueller denn je, wenn man an die laufenden Diskussionen um die Proviande und deren Aufgaben denkt, wenn von der Wettbewerbskommission die Rechtmässigkeit von Richtpreisen, die von Branchenorganisation festgelegt wurden, überprüft wird oder wenn der Bundesrat nun bereits fünf schweizerischen Branchenorganisationen die Allgemeinverbindlichkeit ihrer Verbandsbeschlüsse zugestanden hat.

Mit der neuen Agrarpolitik (AP 2002) hat sich der Bund aus zwei wichtigen Bereichen der Agrarmarktpolitik zurückgezogen. Er legt keine Preise mehr fest - selbst der unverbindlichere Zielpreis für Milch wird in der Vernehmlassung zum Agrarpaket 2007 zur Diskussion gestellt -, sondern er sorgt neu über das Instrument der Direktzahlungen für eine Abgeltung der vielfältigen öffentlichen Leistungen der Landwirtschaft. In den meisten Bereichen gibt es auch keine staatliche Mengensteuerung mehr – die Diskussion um die Abschaffung der 1977 eingeführten Milchkontingentierung ist voll angelaufen. Im Bereich der Qualitätssicherung ist die Rolle des Staates nach wie vor stark, doch bestehen auch dort Bestrebungen, sich zunehmend auf die Festlegung von Mindeststandards und die Kontrolle privater Qualitätsbezeichnungen zurückzuziehen. Damit ist die Unsicherheit aller am Markt Beteiligten gestiegen in Bezug auf die beiden Parameter Preis und Verhalten der Vertragspartner. Diese neuen Unsicherheiten verstärken die im Agrarsektor ohnehin verhältnismässig grosse Unsicherheit in Bezug auf die Menge

(saisonale und witterungsbedingte Schwankungen) und die Qualität (Witterungseinflüsse, Bodeneigenschaften, Fütterung, Sorten, Produktionsmethode....).

Doch auch von der Nachfrageseite kommen neue Anforderungen an die Zusammenarbeit innerhalb der Branchen dazu. Die Konsumenten verlangen heute beim Fleisch Transparenz von der Fütterung der Nutztiere über deren Haltung, Transport und Schlachtung bis hin zum Ladenregal. Dies führt zunehmend zur Forderung einer lückenlosen Rückverfolgbarkeit bis zum einzelnen Produzenten, um in Fällen wie BSE oder der Aufdeckung von Spuren von GVO einerseits das Problem möglichst schnell an der Quelle anzugehen, andererseits aber auch fehlbare Marktteilnehmer zur Verantwortung zu ziehen.

Doch nicht nur die politischen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen haben sich geändert, sondern auch die technologischen. Die rasche Verbreitung der Informations- und Kommunikationstechnologie eröffnen neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit innerhalb einer Wertschöpfungskette und sie erlauben eine Reduktion der Transaktionskosten und der Informationsasymmetrie. Verschiedene Arbeiten, die an der Tagung vorgestellt wurden, basieren denn auch auf den Ansätzen der neuen politischen und institutionellen Ökonomie zur Erklärung der Intensität und der Erfolgsaussichten der Zusammenarbeit in den einzelnen Branchen. [1]

Branchenorganisationen sind multilateral zusammengesetzte Plattformen in der Wertschöpfungskette, welche in der Regel zwei und mehr Stufen umfassen. Damit unterscheiden sie sich von reinen Produzentenorganisationen. Sie bieten eine Plattform, Vertrauen zwischen den Marktpartnern aufzubauen[2] und die oben erwähnten Unsicherheiten abzubauen. Sie ergänzen und ersetzen teilweise die situativen Abmachungen am Spotmarkt (einmalige Transaktionen) oder von langjährigen Handelsbeziehungen, in dem sie bestimmte Rahmenbedingungen dieser Transaktionen mit allen Marktpartnern und zumindest deren Vertretern ausdiskutieren und gemeinsam festsetzen. Dieses Vorgehen hat verschiedene Vorteile:

---

[1] Einen guten Überblick über die entsprechenden Theorien vermittelt Menard (2000).

[2] Rademakers 2001 zeigt verschiedene Funktionen auf, mit denen Branchenorganisationen und Berufsverbände im Agrarsektor Vertrauen aufbauen können. Er unterscheidet dabei prozess-basiertes Vertrauen, gewonnen in langjähriger Zusammenarbeit, persönlichkeits-basiertes Vertrauen, gewonnen in persönlichem Austausch zwischen den Entscheidungsträgern und institutionelles Vertrauen, welche sich auf gesetzliche und formale Regelungen abstützt.

- Sind die Rahmenbedingungen (z.B. bezüglich Lieferbedingungen, Qualitätseinstufung, neutrale Schlichtungsbehörde) erst einmal festgelegt, reduzieren sich die Transaktionskosten und die für die Anbahnung des einzelnen Vertrages benötigte Zeit
- Durch den Aufbau von Gesprächskultur und gegenseitigem Vertrauen stärken Branchenorganisationen das Potential für die Koordination und Planung in weiteren Bereichen.
- Durch die Sammlung und Aufbereitung von Marktdaten wird die Planung in der Branche erleichtert und die entsprechenden Investitionsrisiken reduziert. Auch können frühzeitig Massnahmen ergriffen werden zum Ausgleich von sich abzeichnenden Schwankungen im Angebot oder in der Nachfrage.
- Das situative oder strukturelle Machtgefälle wird eingebettet in ein übergeordnetes Ganzes. Damit wird die Gefahr von opportunistischem Verhalten reduziert und die Chance geschaffen, sich gegenüber anderen, ausländischen Wertschöpfungsketten positiv abzuheben.
- Im Bereich des Qualitätsmanagement bilden Branchenorganisationen eine Alternative zur privatrechtlichen Marke mit vollständiger vertikaler Integration der landwirtschaftlichen Produktion, wie sie Verarbeitungsbetriebe und Handelsfirmen in der Vergangenheit immer wieder versucht haben.

Die unterschiedliche Ausgestaltung und die teilweise stark abweichenden Pflichtenhefte der einzelnen Branchenorganisationen lassen vermuten, dass die Art und Intensität der Branchenorganisationen von der Art der Produkte, der Häufigkeit der Transaktionen, dem Grad der Unsicherheit auf den verschiedenen Märkten, dem rechtlichen und politischen Kontext und allenfalls noch weiteren Faktoren abhängt (vgl. Chappuis 2001, ab Seite 131). Allerdings zeigte sich an der Tagung, dass diese Ansätze bestehende institutionelle Arrangements relativ gut zu erklären vermögen, dass aber eine normative Umsetzung dieser Erkenntnisse im Sinne einer Empfehlung, unter welchen Bedingungen welche Organisationsform optimal wäre, noch aussteht. Einen Versuch in diese Richtung macht Sophie Réviron (2001, ab Seite 47). Dass es oftmals mehr als eine gute Lösung gibt, zeigt die Arbeit von Marlis Ammann (2001, ab Seite 33) über mögliche Organisationsformen für den Gemüsehandel in der Bodenseeregion.

Von grossem Interesse ist dabei auch die Frage, die Sophie Réviron in ihrem Beitrag stellt: Welche Rolle können Branchenorganisationen in

Märkten haben, die stark charakterisiert sind durch vertikale Verträge, mit denen Menge, Preise, Produktionsmethode und zugelassene Produktionsmittel, Qualitätsabstufung, ja sogar der Lieferzeitpunkt (z.B. Verarbeitungsgemüse, Eier) festgelegt werden? Genügen da die Vielzahl der vertikalen Verträge – oder braucht es noch eine übergeordnete Branchenorganisation? Falls ja, welche Aufgaben kämen einer solchen Organisation zu?

In der Schweiz haben sich in den letzten Jahren zwei Typen von Branchenorganisationen entwickelt, denen ein sehr unterschiedliches Verständnis zugrunde liegt.

Tabelle 1: Typisierung von Branchenorganisationen

	Typ I **Branchenorganisation umfasst einen repräsentativen Anteil auf Stufe Rohstoff**	**Typ II** **Branchenorganisation umfasst eine begrenzte Wertschöpfungskette**
Beispiele	Swissgranum Proviande Swisspatat Swisslegumes Interprofessions Suisse du vin	BO Gruyère Div. französische Beispiele
Entstehung	meist historisch aus den bisherigen parastaatlichen Verbänden gewachsen	Vielfach als Produzentenorganisation entstanden, welche sich später gegenüber weiteren Marktstufen geöffnet hat
Stossrichtung	flächendeckende Qualitätssicherung	Differenzierung am Markt
Aufgaben	Festlegung von Richtpreisen Mengensteuerung (teilweise) Importregelung (in Zusammenarbeit mit den staatlichen Behörden) Qualitätsmanagement Basismarketing und Statistik Vertrauensbildung / Krisenmanagement → verschieden Aufgaben im staatlichen Leistungsauftrag	Qualitätssicherung Richtpreise Mengensteuerung Marktforschung und Marketing → in der Regel keine staatlichen Leistungsaufträge
Wettbewerbsrechtliche Beurteilung	Branchenumfassende Organisationen auf Stufe Rohstoff schaffen Monopole; Richtpreise sind deshalb proble-	Solange der Zugang zu den Branchenorganisationen offen ist, weitgehend unproblematisch. Auf allen Stufen gibt es Substitute.

	Typ I **Branchenorganisation umfasst einen repräsentativen Anteil auf Stufe Rohstoff**	**Typ II** **Branchenorganisation umfasst eine begrenzte Wertschöpfungskette**
	matisch. Besonders problematische Situation, wenn diese Organisation de facto auch den Import regelt.	
Stärken	- Verhandlungsstärke auf Stufe Rohstoff - starker und einheitlicher Auftritt auf den Exportmärkten möglich	- gemeinsam ausgehandelte Qualitätsanstrengungen schaffen Wettbewerbsvorteile - Rückverfolgbarkeit der Produkte durch begrenzte Zahl der Produzenten gut möglich
Schwächen	- hohe Erwartungen an die Richtpreise können nicht erfüllt werden - Mengensteuerung sehr schwierig - Qualitätsanstrengungen lohnen sich eher nicht: Was Standard ist, darf nicht angepriesen werden noch lässt sich dafür am Markt ein Mehrpreis realisieren	- Verdrängungskampf innerhalb der Branche möglich - Gefahr, dass Asymmetrie bezüglich Information und Verhandlungsmacht innerhalb der Organisation zu Lasten der Produzenten geht

Quelle: eigene Darstellung

Die Zusammenarbeit mit den Kollegen von der französischen Schwesterngesellschaft SFER erwies sich als fruchtbar, wenn auch nicht alle französischen Forschungsergebnisse direkt auf schweizerische Verhältnisse übertragbar sind. Zwei wichtige Unterschiede zwischen dem französischen und dem schweizerischen Verständnis von Branchenorganisationen sind bereits in der Vorbereitungsphase aufgefallen, nämlich a) dass die französischen Branchenorganisationen in der Regel vom Typ II sind, also nicht die ganze Branche auf Stufe Rohstoff umfassen und b) dass bei den französischen Branchenorganisationen – im Unterschied zur Schweiz – der Detailhandel nicht Teil der Branchenorganisationen ist.

Der zweite Punkt ist insofern entscheidend, als die Anforderungen des Detailhandels an seine Lieferanten bezüglich Liefermenge, ausgeglichen hohe Qualität, Rückverfolgbarkeit und Flexibilität in den letzten

Jahren unter dem Druck der verstärkten internationalen Konkurrenz enorm gestiegen sind. Der Druck der Konsumenten wurde vielfach – ohne die Margen zu tangieren – vom Detail- und Grosshandel an die zersplitterte Produzentenschaft weitergegeben. Unter solchen Umständen kann sich keine fruchtbare Zusammenarbeit entwickeln. Als anderes Extrem steht die vollständige vertikale Integration, wie sie beispielsweise in der Eierproduktion vorherrscht.

Dazwischen liegt von der Idee her die Branchenorganisation, welche die zersplitterte Produzentenschaft vereint und ihr in den Verhandlungen mit den Verarbeitern und dem Handel eine ebenbürtige Verhandlungsmacht gibt. Dies ist die Voraussetzung, dass Mengen- und Qualitätsmanagement langfristig und partnerschaftlich angegangen werden, dass gemeinsam an einer *value-added supply chain*, einer Wertschöpfungskette, einer filière competitive gearbeitet wird. Diese Erkenntnis spricht stark für den Einbezug des Detailhandels in die Branchenorganisationen, was auch von den französischen Kollegen bestätigt und in der Schweiz von den bäuerlichen Kreisen ausdrücklich verlangt wurde. Durch den Einbezug des Handels in die Branchenorganisation wird die Gefahr eines „Hold up" , also von opportunistische Verhalten gegenüber einem abhängigen Vertragspartner (z.B. nach dem dieser spezifische Investitionen getätigt hat), stark reduziert. Solche spezifischen Investitionen können die Umstellung auf Bio-Landbau oder die Anpassung der Ställe an die Anforderungen bestimmter Label beinhalten.

Interessant wird in der Schweiz wie in der Europäischen Union der Ausgang der zur Zeit laufenden wettbewerbsrechtlichen Beurteilung von Branchenorganisationen sein. Bovet und Chappuis (2001, ab Seite 131) stellen denn auch zu Recht eine Diskrepanz zwischen der Rolle, wie sie den Branchenorganisationen im Landwirtschaftsgesetz zugewiesen wird, und den Richtlinien des Wettbewerbsrechts fest. Doch selbst Klauseln, welche eine wettbewerbsrechtliche Beschränkung beinhalten (z.B. bezüglich der Wahl von Produktionsmitteln, Richtpreise für den Detailhandel, territoriale Abgrenzungen) können durchaus volkswirtschaftlich positiv sein, wenn sie einen unverzichtbaren Beitrag zur Qualitätssicherung bzw. – steigerung leisten. Sie entsprechen diesbezüglich den analogen Klauseln bei Franchiseverträgen. Unter der Annahme von unvollständiger Information und strategischem Verhalten der Marktpartner kann deshalb nicht länger *a priori* gesagt werden, dass wettbewerbsbeschränkende Elemente volkswirtschaftlich schädlich sind. Im Gegenteil können Qualitätsstrategien vielfach nur dann erfolgreich verfolgt werden, wenn wettbewerbsbeschränkende Elemente eingeführt werden. Und nachdem die drei Ökonomen George Akerlof, Michael

Spencer und Joseph Stieglitz welche sich in ihrer Forschungstätigkeit primär mit Informationsasymmetrie und deren Auswirkung auf das Angebot und die Nachfrage von Qualität auseinandergesetzt haben, mit dem Nobelpreis 2001 für Ökonomie geehrt worden sind, müssten die nationalen und europäischen Wettbewerbskommissionen noch differenzierter und vielleicht auch mit neuen Methoden an die heikle Frage der Beurteilung der volkswirtschaftlichen Effizienz von Branchenorganisationen in der Landwirtschaft herangehen. Auch für uns Agrarwirtschafter und für die SGA werden Branchenorganisationen wohl über die nächsten paar Jahre hinweg ein aktuelles Thema bleiben.

Ich freue mich auf diesen Prozess und auf anregende Diskussionen innerhalb der SGA und der schweizerischen Landwirtschaft, aber auch auf die Fortsetzung dieses Dialogs mit den französischen Kollegen von der SFER.

Basel, 16.10.2001 Dr. Sibyl Anwander Phan-huy, Präsidentin SGA

Literatur

Menard Claude, 2000, Une nouvelle approche de l'agro-alimentaire: l'économie néo-institutionelle, in: Economie rurale 1/2000: 186-196

Rademakers Martyn, 2001, Agents of trust: business associations in agri-food supply systems in: International Food and Agribusiness Management Review 3(2): 139-154

Jahrestagung der SGA

in Zusammenarbeit mit dem

Schweizerischen Verband der Ingenieur-AgronomInnen und der Lebensmittel-IngenieurInnen SVIAL/ASIAT

23./24. Mai 2002

in Murten an der Expo-Agricole

„Gesellschaftliche und politische Perspektiven der Schweizer Landwirtschaft“

siehe www.sga.unibe.ch