



FOTO: AGRARIS RAIFFEISEN AG

Raiffeisen-Präsident Manfred Nüssel im aktuellen Interview

Genossenschaften vor großen Aufgaben

Herr Nüssel, der Deutsche Raiffeisenverband vertritt sowohl Milch produzierende Agrarproduktivgenossenschaften als auch Molkereigenossenschaften. Geht das derzeit gut?

■ Durchaus. Die Unternehmen der verschiedenen Sparten haben als Genossenschaften stets eine gemeinsame unternehmerische Grundeinstellung. Da lassen sich die meisten Probleme gut und schnell lösen.

Dennoch sind Meinungsverschiedenheiten zu beobachten. Sie betreffen vor allem die Andienungspflicht bzw. Vollabnahmegarantie der Molkereien. Werden diese Bestand haben?

■ Das wird davon abhängen, was die einzelnen Genossenschaften und ihre Mitglieder in ihren Satzungen festlegen. Wenn die Vollabnahme fällt, fällt auch die Milcherzeugung in marktfernen Gebieten. Wer wird dann dort noch hinfahren, um Milch abzuholen, wenn die Solidaritätsgemeinschaft der Molkereigenossenschaft fehlt? Wir brauchen große, kosteneffizient arbeitende Molkereien mit dezentralen Strukturen, um die Milch ohne weite Wege regional zu verarbeiten und doch zugleich die Vorteile der weltweiten Vermarktung zu nutzen.

Vorteile weltweiter Vermarktung? Viele sagen, der Hauptgrund für die Krise sei der Zusammenbruch des Russlandgeschäfts?

■ Es gibt einen breiten Strauß an Gründen. Soweit ich weiß, sind die Russland-Exportausfälle weitgehend durch zusätzliche Handelsmengen in die USA, nach Japan und Südkorea ausgeglichen worden, allerdings zu derzeit niedrigen Preisen. Ein besseres Verhältnis zu Herrn Putin würde die Bauern nicht generell retten, könnte aber zu höheren Milchzahlungspreisen beitragen.

Wo ist dann der Knackpunkt zur Lösung der Milchkrise?

■ Angesichts der schwachen Nachfrage und des hohen Milchaufkommens sind einfach zu viele Produzenten am Markt aktiv, die insgesamt zu wenig Wertschöpfung erzielen.



■ **Manfred Nüssel** ist Präsident des Deutschen Raiffeisenverbandes e. V. in Berlin.
FOTO: DRV

Das bedeutet, es müssen Erzeuger dicht machen, damit die Preise wieder besser werden?

■ Entscheidend ist, dass die Angebotsmenge wieder in Einklang mit der Nachfrage kommt. Das kann bedeuten, dass Erzeuger aufgeben müssen. Vor allem kommt es aber darauf an, neue Märkte zu erschließen und die Wertschöpfung auszubauen. Daran arbeiten wir. Es geht darum, die Molkereigenossenschaften so aufzustellen, dass sie alle möglichen Kostenvorteile in der Verarbeitung auch realisieren. Die Herstellung von „Commodities“, also weltweit handelbarer Produkte, macht nur bei Kostenführerschaft Sinn.

Hätte ein solches Vorgehen nicht auch Auswirkungen auf die Molkereistruktur?

■ Gewiss. Das „predige“ ich seit ungefähr zehn Jahren. Doch viele Molkereien waren auf das Quotenende nicht gut vorbereitet. Aus ökonomischer Sicht diskutieren wir heute über die Zukunft nahezu

jeder zweiten Molkerei. Stillhalten ist keine Option: Der genossenschaftliche Molkereisektor verarbeitet heute zwar über zwei Drittel der deutschen Rohmilch, erzielt jedoch nicht einmal 60 % des Umsatzes aus Milchprodukten. Viele Betriebsstätten sind immer noch unzureichend ausgelastet.

Warum tun sich die Genossenschaften dennoch mit Veränderungen so schwer?

■ Nun, da ist zum einen die Bedingung, für strategische Veränderungen 75 % der Mitgliederstimmen gewinnen zu müssen. Zum anderen haben wir weitreichende Kontrakte. Bei der Milch ist zum Beispiel bis November vieles festgeklopft.

Im Getreidebereich sind die Warenterminbörsen nicht mehr wegzudenken. Eignen sie sich nicht auch für den Milchmarkt?

■ Warenterminkontrakte können hier ein Instrument des Risikomanagements sein. Wir bieten seit Herbst 2015 Seminare an, um die Nutzung dieses Instruments zu fördern. Hiermit wollen wir einen Beitrag dazu leisten, dass in den Genossenschaften die Terminmärkte stärker genutzt werden. Aber die Terminbörse kann keine Marktordnung ersetzen.

Schauen wir auf den Agrarhandel. Was tut sich da?

■ Die Unternehmensstruktur ist hier erstaunlich dynamisch. Die großen Hauptgenossenschaften haben in den letzten Jahren erheblich zugelegt – nehmen Sie die BayWa mit einer Umsatzsteige-

runge von zehn auf 15 Milliarden Euro in nur drei Jahren oder die Agravis mit ihrer grenzüberschreitenden unternehmerischen Ausdehnung. Ein weiteres Stichwort ist die Gründung der Ceravis.

Die Kartellbehörden scheinen das aber gar nicht lustig zu finden. Bereits zum zweiten Mal innerhalb von zwei Jahren gab es Anfang dieses Jahres Durchsuchungen bei genossenschaftlichen Agrargroßhändlern ...

■ Bei der 2015 durchgeführten Untersuchung ging es um den Handel mit Pflanzenschutzmitteln. Die aktuell durchgeführten Prüfungen resultierten aus einem „Nebeneffekt“ – hier geht es um den Traktorenmarkt. Wir kooperieren mit dem Bundeskartellamt und warten auf Ergebnisse.

Bei den Agrargenossenschaften hörten wir von Abnahme ...

■ So dramatisch ist das nicht. Zur Raiffeisen-Organisation gehören derzeit 750 Agrargenossenschaften, die von uns politisch vertreten und von den Regionalverbänden geprüft und beraten werden. Die jährliche Abnahme liegt bei zirka zehn Unternehmen.

Wo gehen sie hin?

■ Es kommt zu Fusionen, im Einzelfall zum Rechtsformwechsel; einige werden aufgelöst, manche von Investoren erworben

Wie beurteilen Sie dies?

■ Zahlenmäßig ist das keine große Nummer, aber es ist Ausdruck von Veränderungen in der Agrarstruktur. Solange diese Veränderungen im Interesse des ländlichen Raums und seiner Bewohner sind, geht das in Ordnung. Aber nur dann! Es gibt aber auch weniger gute Beispiele. Dass Agrargenossenschaften einmal so zum Ziel von Anlegeraktivitäten werden könnten und dazu dienen, reiche Leute noch reicher zu machen, das tut mir in der Seele weh. Die Fragen stellte

DR. THOMAS TANNEBERGER

Deutscher Raiffeisentag 2016

- Wirtschaftsforum am 15. Juni, Mitgliederversammlung am 16. Juni
- Zentrales Thema „Europa und Märkte in Turbulenzen – Jetzt die richtigen Weichen stellen!“, Brennpunktdiskussionen zu Agrarhandel, Milchwirtschaft sowie Vieh- und Fleischsektor
- Zu Gast: Manfred Weber, Mitglied des Europaparlaments