

GENOSSENSCHAFTEN:

Veraltet oder ein Zukunftmodell?



Suche nach dem Gleichgewicht zwischen Profit und Allgemeininteressen

Eine Genossenschaft ist eine autonome Organisation aus natürlichen oder juristischen (Gesellschaften) Personen die sich zur Errichtung eines kollektiven Projekts freiwillig vereinen mit dem Ziel zur Erreichung von Wirtschaftlichkeit und Umweltverbesserung oder für einen sozialen und/oder kulturellen Zweck. Oft sind sie lokal verankert und zielen ab auf die Bewahrung von praktischem Können, von einem Beruf oder eines Produkts oder von einer gemeinsamen kulturellen Identität.

Die Genossen sind Eigentümer ihrer Genossenschaft und kontrollieren diese auf einer demokratischen Basis. Eine Genossenschaft ist keine V.o.G. (asbl), denn sie verfolgt ein finanzielles Ziel, aber im Gegensatz zu einer Handelsgesellschaft ist der Profit nicht das Hauptziel. In einer Genossenschaft entscheidet man sich stets zur Suche nach einem Gleichgewicht zwischen dem reinen Profit und dem allgemeinen Interesse der Genossenschaftler.

Die Geschichte lehrt uns, dass die Genossenschaften immer in Zeiten von Krisen oder wirtschaftlichen Umbrüchen auf die Beine gebracht worden sind. Begonnen haben die Genossenschaften im Laufe des 19. Jahrhunderts, um gegen gewisse negativen Auswüchsen des Kapitalismus angehen zu können. Begründer der Genossenschaften waren jeweils benachteiligte gesellschaftliche Gruppen (Arbeiter, Landwirte, Handwerker), die sich zusammen setzten um ihre Interessen besser verteidigen zu können.

In Westeuropa wurden die Genossenschaften von der christlichen Demokratie unterstützt und erneutes Interesse erregten sie nach dem bekannten Ölschock der Siebzigerjahre und den danach erfolgten zahlreichen Be-

Die ONU erklärte das Jahr 2012 als internationales Jahr der Genossenschaften und etwas präziser als Thema "Genossenschaften, Unternehmungen für eine bessere Welt". Diese Initiative wurde oft aufgegriffen und wir beleuchten hier das spezielle Thema der landwirtschaftlichen Genossenschaften auf dem Gebiet der Zucht.

triebsschließungen. Auch in den ehemals sozialistischen Ländern des Ostblocks haben die Genossenschaften regen Zulauf gekannt, aber hier in einer eher kollektivistischen Form mit ihren negativen Seiten.

Ist die Genossenschaft ein Auslaufmodell oder hat sie Zukunft?

In den heutigen Zeiten stellt man wieder erneutes Interesse für die Genossenschaften fest, zweifelsohne wegen der aktuellen Handelspraktiken und ebenso wegen der Schwäche der Behörden. Genossenschaften haben ein ökonomisches, ökologisches oder soziales Ziel wie zum Beispiel der Aufbau eines Windparks, oder die Auf-

stellung einer Sozialzelle mit Dienstschecks oder auch ein Sozialnetzes auf dem Internet.

Sehr flexible juristische Statuten

In Belgien sind die Gesetze zur Gründung von Genossenschaften erstmals 1873 veröffentlicht worden. Sie besagen: "Eine Genossenschaft ist eine von Mitgliedern zusammen gestellte Handelsgesellschaft, mit dem Recht der Mitglieder sich zurückziehen zu können oder sie können auch ausgeschlossen werden. Die Verantwortung kann auf freier Basis begrenzt werden und die repräsentativen Anteile des festgesetzten Kapitals dürfen in keinem Fall an Nichtgenossen übertragen werden". Diese



Die Mitglieder sind Eigentümer ihrer Genossenschaft, die sie auf demokratischer Basis kontrollieren.



Molkereigenossenschaften haben eine starke Stellung in der Wallonie

Definition ist sehr flexibel und vom Genossenschaftsgeist abgeleitet wird die Mobilität der Mitglieder und des Kapitals sowie auch die Nichtübertragbarkeit der Anteile an Drittpersonen.

Die Anerkennungskriterien

1955 wurde der Nationale Rat des Genossenschaftswesens (CNC) durch die Initiative seitens des Ministeriums für ökonomische Angelegenheiten errichtet zwecks effektiver Förderung und Aufsicht des Ministeriums. Die CNC erkennt die Genossenschaften nur an, wenn sie die Werte der internationalen Allianz der Genossenschaften respektieren.

Diese Anerkennungskriterien sind:

- Freiwillige Mitgliedschaft: Jeder der sich zum Respekt der Statuten verpflichtet darf Mitglied werden.
- Gleiches oder begrenztes Stimmrecht bei den Generalversammlungen nach dem Motto: "eine Person, eine Stimme". Allerdings dürfen die Statuten verschiedene Abstimmssysteme festsetzen, nur darf ein Mitglied, persönlich oder als Mandatar, nicht über mehr als 10 % der an den Anteilen gekoppelten Stimmen und bei Anwesenheit an der Generalversammlung verfügen.
- Bezeichnung der Administratoren und der Kommissare durch die Generalversammlung der Mitglieder.
- gemäßigter Zinssatz und begrenzt durch die sozialen Anteile. Dieser Zinssatz darf den von Königlichen Erlass fixierten Prozentsatz nicht übersteigen, der alle zwei Jahre überprüft wird.
- Rückzahlung an die Mitglieder: Der Überschuss wird an die Mitglieder verteilt (manchmal auch an die Nichtmitglieder) je nach ihren Aktivitäten mit der Genossenschaft.

Der CNC-Rat umfasst vier verschiedene Kommissionen aus den Vertretern der anerkannten Genossenschaften je nach ihrem Tätigkeitssektor: Verbrauchergenossenschaften, landwirtschaftliche Genossenschaften (vertreten durch die FWA), die Produktions- und Verteilungsgenossenschaften und die Dienstleistungsgenossenschaften.

Knapp 500 Genossenschaften (davon 300 in der Wallonie) haben sich für die Anerkennung entschieden. Dieses geringe Interesse erklärt sich durch die einzuhaltenen eher strengen Auflagen der Anerkennungskriterien, wie zum Beispiel die tatsächliche Teilung der Befehlsstruktur seitens der Gründungsmitglieder.

Die Vorteile durch die behördliche Anerkennung sind in der Öffentlichkeit nicht sehr bekannt und im Übrigen auch sehr begrenzt:

- Die Anerkennung kann die öffentliche Kapitalaufnahme etwas erleichtern,
- Die Administratoren, deren Hauptaufgabe aus der Geschäftsführung der Genossenschaft besteht, können das Statut eines Lohnempfängers erhalten.
- Die Anerkennung erteilt das Recht zu bestimmten öffentlichen Subsidien: die Aktivaußenstände der aner-

kannten Genossenschaften werden von der Gesetzgebung über die Genossenschaften nicht als Dividende erklärt (vorteilhaftere Quellensteuer).

- Die erhaltenen Dividenden sind von der Quellensteuer befreit bis zu 180 Euro pro Jahr und pro Familie.
- Unter gewissen Bedingungen unterliegen die Genossenschaften einem geringeren Steuersatz.

Neue Statuten

Die Flexibilität der Genossenschaften (Aufnahme und Austritt der Mitglieder und die eher geringe Kapitalaufnahme machen diese sehr attraktiv für eine Gesellschaft gründenden Unternehmer.

Zur Vermeidung, dass Gesellschaften das Handelsrecht umgehen und in das Statut der Genossenschaft schlüpfen, wurde das Gesetz über die Genossenschaften 1991 überprüft und novelliert. Es hat die Werte der Genossenschaft allerdings nicht ganz übernommen. Das Hauptelement des neuen Gesetzes liegt darin, dass die Mitglieder zwischen zwei Formeln wählen müssen, einerseits die "Genossenschaft mit unbegrenzter und solidarischer Haftung" (SCRI) und andererseits die "Genossenschaft mit begrenzter Haftung" (SCRL). Bei der letzten Form (SCRL) wird die Haftung der Mitglieder begrenzt durch die Höhe des unterschriebenen Kapitals. Bei der SCRI sind die Mitglieder unbegrenzt haftbar.

In beiden Fällen muss die Anzahl der Mitglieder (natürliche oder juristische Personen) mindestens bei drei liegen. Die Genossenschaftsgründer können die allgemeinen Bedingungen und die Aufnahmekriterien festlegen. Die Anteile dürfen unter Genossen ausgetauscht werden oder es dürfen neue Anteile gekauft werden (Auf-



Im belgischen Bankensektor ist der Genossenschaftsgeist nicht üblich. Beim Landwirtschaftskredit (Crédit Agricole) war die Gründung der regionalen Kassen Agricaisses und Lanbokas in den Sechzigerjahren der Anfang des Genossenschaftswesens (Foto: aus der Werbung des Crédit Agricole)



Die Genossenschaft SCAM ist mit der Gruppe Van-den Avenue, einer der Partner der Futtermittelindustrie Alia, einer der größten Investierer auf dem Gebiet der Landwirtschaft während den letzten zwanzig Jahren.

stockung des Kapitals). Die Anteile sind nominativ und ihr Wert wird durch die Statuten festgelegt und je nach den Regeln der Statuten sind diese übertragbar. Für die SCRL muss das Sozialkapital das Minimum von 18.550 Euro erreichen (wie bei den Personengesellschaften mit begrenzter Haftung - sprl). Die Zusammenstellung der Statuten und jede spätere eventuelle Änderung muss durch notariellen Akt geschehen und die SCRL muss einen Finanzplan vorlegen. Bei den SCRI dagegen sind alle Mitglieder unbeschränkt und solidarisch haftbar und das Gesetz sieht keine strengen Bedingungen bei der Aufstellung und beim Kapital vor. Auf dem Niveau der EU gibt es seit 2003 eine neue europäische juristische Formel, die "Europäische Genossenschaft" (SCE), welche die internationalen Geschäfte zwischen Genossenschaften erleichtern soll.

Umfang des Genossenschaftswesens

Nach einer Studie seitens des CoopBuro (ein spezialisiertes Beratungsbüro) gab es in Belgien 2010 26.600 aktive Genossenschaften, eine nach Jahren ziemlich stabile Zahl. Die Provinz Lüttich ist die Provinz mit den meisten Genossenschaften (fast 3500). Somit ist Belgien auf gleichem Niveau wie Frankreich, ein Land in dem die diesbezügliche Gesetzgebung viel restriktiver ist. In Belgien sind die Genossenschaften sehr aktiv auf den Gebieten der Landwirtschaft, der Apotheken und der Finanzen. Der globale Umsatz der Genossenschaften muss

mit Vorsicht zur Kenntnis genommen werden, denn er umfasst nicht die finanziellen Vorteile seitens der Mitglieder. Im Jahre 2010 erreichte dieser Umsatz 18,39 Milliarden Euro, also 5,2 % des Bruttoinlandsprodukts und 5.341 Genossenschaften beschäftigten mindestens einen Lohnempfänger, 552 mehr als 20, 100 mehr als 100 und 8 Genossenschaften hatten mehr als 1000 Lohnempfänger.

Die Erfolgsbedingungen

An der Basis jeder Genossenschaft liegt gleichzeitig ein individueller und kollektiver Bedarf und der Erfolg hängt vom Gleichgewicht zwischen der wirtschaftlichen Leistung und dem allgemeinen Interesse der Mitglieder ab. Die Bewahrung des gemeinschaftlichen Interesses wird umso schwieriger je größer die Anzahl der Mitglieder wird oder wenn juristische Personen Mitglieder sind. Eine wichtige Voraussetzung zum Gelingen ist, dass die Mitglieder eine klare Vorstellung vom eigentlichen Ziel der Genossenschaft haben und wenn sie selber einen Vorteil daraus ziehen. Eine schwammige Befehlsstruktur, Meinungsdivergenzen und zu unterschiedliche Mitglieder haben eine lähmende Wirkung und bremsen den Dynamismus und schließlich können Genossenschaften Opfer ihres eigenen Erfolges werden durch die Einbringung von Kapital seitens Personengruppen, die kurzfristig um einen finanziellen Gewinn bemüht sind.

Landwirtschaft: die Suche nach neuen Nischen

Drei von fünf anerkannten Genossenschaften sind im landwirtschaftlichen Sektor tätig: Auktionen im Sektor der gartenbaulichen Produkte, Molkerei- und Getreidegenossenschaften, gemeinschaftlicher Gebrauch von landwirtschaftlichen Maschinen (CUMA), Föderationen und Gruppierungen von Landwirten. Zur Verstärkung des landwirtschaftlichen Teils einer Kette oder in einer Gesellschaft könnten die Agrargenossenschaften allerdings sehr wohl neue Wege und Nischen ausloten.

Die Maschinengenossenschaften stellen fast die Hälfte der anerkannten Genossenschaften dar und solche auf dem Gebiet der Direktvermarktung sind aktuell sehr im Aufwärtstrend.

Die Maschinengenossenschaften (CUMA) und die Genossenschaften für die Verarbeitung und Vermarktung können, allgemein gesehen, ISA-Investierungshilfen und Starthilfen beanspruchen, vorausgesetzt, dass sie eine Reihe von Werten des Genossenschaftsgeistes respektieren. Zwecks Erhalts von Investierungshilfen muss ein dreijähriger Finanzplan vorgelegt werden. Bei den Maschinengenossenschaften muss jedes Mitglied (mindestens drei Landwirte) den ISA-Anforderungen genügen, das Material muss hauptsächlich von den Mitgliedern genutzt werden und die finanzielle Lage muss gesund sein. Die Hilfen betragen 25 % der getätigten Investierung

gen, gedeckelt bei 150.000 Euro pro dreijährigem Finanzplan. Die Investitionen müssen die Summe von 5.000 Euro übersteigen und die Deckelung nach oben liegt bei 600.000 Euro. Der vorgelegte Plan muss mindestens 15.000 Euro erreichen um annehmbar zu sein. Der Ersatz der Maschinen verläuft nach speziellen Regelungen.

Im Falle von Genossenschaften für die Verarbeitung und Vermarktung muss die Investierung im Sinne der Leistungssteigerung der Betriebe der Mitglieder eingesetzt werden. Die Subsidien betragen normalerweise 14 % der getätigten Investitionen, sie können allerdings bis zu 20 % steigen, wenn die Kriterien des Programms der ländlichen Entwicklung respektiert werden und sogar bis zu 40 % in ländlichen Randzonen. Die Deckelung dieser Subsidien schwankt zwischen 200.000 und 350.000 Euro, je nach der Anzahl Stimmen der Mitglieder. Jede Investierung muss 10.000 Euro übersteigen mit einer Deckelung bei 500.000 Euro (unter bestimmten Bedingungen können diese Subsidienbeträge um 30 % höher liegen). Der Gesamtinvestierungsplan muss mindestens 30.000 Euro erreichen.

Zur Begleichung der Verwaltungskosten während den drei ersten Jahre nach Gründung der Genossenschaft sagt auch die Wallonische Region als Starthilfe maximal 22.500 Euro als Subsidien zu. Davon erhält die Genossenschaft im ersten Jahr 50 % und jeweils 25 % während der beiden folgenden Jahre.

Weitere Informationen erteilt die FWA:
Tel. 081/60 00 60

Quellen: Nationaler Rat des Genossenschaftswesens, Coopburo, Autre Terre asbl, FWA



Während Krisenzeiten kommen Genossenschaften stark auf. Ein letztes Beispiel ist Faircoop, gegründet aus Anlass der Milchkrise.

Der zweite Teil dieses Themas erläutert die Ansichten einiger Genossenschaften über den Genossenschaftsgeist in der Wallonie, die Vorteile aber auch die Schattenseiten dieser Organisationsform.

L.S.

Das wort den genossenschaften

SCAM



Profil der Gesellschaft

Die SCAM (Société coopérative de la Meuse) betätigt sich auf dem Feld des Getreidehandels und des Handels mit landwirtschaftlichen Betriebsmitteln (Dünger, Pflanzenschutzprodukte, Futtermittel, Samen). Der Hauptsitz befindet sich in Seilles (Andenne). Die SCAM ist zu 100 % im genossenschaftlichen Besitz von 2350 Landwirten und umfasst 50 verschiedene Verkaufsstellen in der gesamten Wallonie. Mit ihren rund 5000 Kunden realisiert sie einen Jahresumsatz von 145 Millionen Euro und beschäftigt 192 Personen. Sie besitzt das größte Getreidelager in der Wallonie, die "Les Silos de Floreffe", und ist Ko-Aktionär von Alia2, die größte Mischfutterfabrik in der Wallonie, und Aktionär bei der scl Marchandisse et Fils, die einzige Flachsbreche in der Wallonie.

Zustandsbericht

Landwirten fällt es oft schwer ein gemeinsames Projekt auf die Beine zu bringen, aber der Agrarsektor

hätte nur Vorteile, wenn er nach oben und nach unten engere geschäftliche Verbindungen schaffen würde, ganz besonders im Umfeld von Deregulation und großen Preisschwankungen. Die neue GAP befürwortet übrigens die Gruppierung von landwirtschaftlichen Erzeugern. In Frankreich werden die Genossenschaften tatkräftig steuerlich und finanziell von den Behörden unterstützt, aber in Belgien dagegen haben die Genossenschaften nur sehr wenige Vorteile.

Der Mehrwert

Eine Genossenschaft wie die SCAM ist der ideale Ort um gemeinschaftlich umfangreiche Zukunftsinvestitionen zu tätigen, die gleichzeitig Sicherheit wie auch Transparenz garantieren. Die SCAM gehört ganz den Landwirten und wird von Landwirten für Landwirte verwaltet. Sie steht also in engem Kontakt zu ihren Kunden und der repräsentative Verwaltungsrat besteht aus 40 Landwirten. Die Stärke der Vertretung der einzelnen Provinzen hängt von der Höhe des in der jeweiligen Provinz realisierten Kapitals. Der repräsentative Verwaltungsrat kontrolliert die Statuten und regelt den inneren Geschäftsablauf. Bei der Generalversammlung schlägt er die Kandidaten zur Wahl der Administratoren vor. Letztere überwachen die Verwaltung durch den Generaldirektor und seines Direktionskomitees.

Die SCAM ist sehr erfolgreich, aber sie will sich keineswegs bereichern, denn alle Gewinne werden in die Struktur und in die Dienstleistungen reinvestiert, um den Erwartungen der Kunden gerecht zu werden. Trotz allem erreichte die Dividende während der letzten Jahre rund 6 %. SCAM strebt stets nach günstigen Preisen, allerdings nicht auf Kosten der Qualität. Der Bau der Alia2-Werke diente nur zur Qualitätssicherung der produzierten Futtermittel und die

Möglichkeit eigenes Getreide in den All-mashes einzubringen ist ein großer Vorteil für die SCAM.

Die Anerkennung unserer Waagen, ein durchaus nicht zu unterschätzendes Element, beweist das Streben nach Korrektheit gegenüber unseren Kunden. Darüber hinaus lassen wir viele Proben von unabhängigen Kontrollmechanismen untersuchen, dies sowohl im Ackerbau wie bei der Rinderaufzucht. Neuerdings hat die SCAM eine Versuchsstation für Rinder unter Mitarbeit von Gembloux Agro-Biotech errichtet. Über unsere technischen Berater profitieren unsere Kunden von den vielseitigen Informationen. Wir verrechnen die Transportkosten auf der Basis der Gegenseitigkeit, so dass jeder Kunde gleich behandelt wird, egal wo er wohnt. Bei den Zukäufen übt die SCAM Partnerschaft mit ausländischen Genossenschaften, aber allgemein liegt die Aktivität garantiert in wallonischen Händen und gegenüber den Behörden fungiert sie als Repräsentant ihrer Genossenschaftsmitglieder.

Die Schattenseiten der Genossenschaft

Die Unausgewogenheit zwischen den persönlichen Interessen der Mitglieder/Kunden und dem Kollektivinteresse der Genossenschaft, der Mangel an Reinvestierung zugunsten der an die Mitglieder ausbezahlten Dividende, der Mangel an Dynamismus und Kompetenz der in den Kontrollorganen fungierenden Landwirte und der Mangel an Initiative seitens der Direktion sind mögliche Gründe für Funktionsmängel einer Genossenschaft. Trotz all dieser möglichen Fallstricke zeigt die SCAM eine rege Aktivität und viel Dynamismus und sie wird auch in Zukunft mehr denn je für die Landwirte da sein.

Jules Jehaes, Generaldirektor

FAIRCOOP

Profil der Gesellschaft

FAIRCOOP srl ist eine Genossenschaft aus mehr oder weniger 500 belgischen Landwirten, die 2009 nach der ersten Milchkrise mit dem Ziel gegründet worden ist, den Landwirten einen Teil des Gewinns der Milchkette zurückerstatten zu können. Zu diesem Zweck vermarktet FAIRCOOP einige Milchprodukte (fettarme Milch, Schokomilch und Speiseeis) unter dem Markenzeichen FAIREBEL. Prinzipiell gehen von jedem Liter verkaufter Milch 10 Cent an die Genossenschaft, die später an die Mitglieder je nach Anzahl Anteile ausbezahlt werden. Während der zwei ersten Jahre hat jedes Mitglied respektiv 23 und 32 Euro pro Anteilschein von 100 Euro erhalten. Die Genossenschaft steht jedem belgischen Landwirt offen.

Lagebericht

In den großen Genossenschaften des Milchsektors fühlen sich die Landwirte oft etwas hilflos, aber bei FAIRCOOP gibt es noch einen realen Genossenschaftsgeist, denn die Genossenschaft wird ausschließlich von Landwirten aus den verschiedenen Gegenden verwaltet und jedes Mitglied setzt seinen Dynamismus zum Nutzen des Kollektivs ein, zum Beispiel bei der Werbung für die angebotenen Produkte in den großen Kaufhäusern, bei den verschiedenen Events und schließlich auch im eigenen Umfeld.

Der Mehrwert

Da jedes Mitglied aktiv ist, liegt bei FAIRCOOP ein großes Werbepotenzial vor. Eine reine Handelsge-

sellschaft dagegen muss für das Marketing ihrer Produkte ein großes Budget aufbieten.

Nachteile

Der einzige Nachteil könnte aus der Uneinigkeit der verschiedenen Meinungen der Mitglieder entstehen, aber da es bei FAIRCOOP klare Zielsetzungen gibt, sind die Diskussionen immer sehr konstruktiv.

Christian Lenoir, Landwirt, Administrator

CREDIT AGRICOLE

Profil der Gesellschaft

Crédit Agricole ist eine Banken- und Versicherungsgruppe, die aus 5 unterschiedlichen Einheiten besteht: die Genossenschaftsbank Crédit Agricole und ihre Filialen Europabank, Keytradebank, Crédit Agricole Assurances und Centea. Die Aktionäre der Genossenschaftsbank verteilen sich auf die belgischen Genossenschaftskassen Agricaïsse und Lanbokas (50 %) und das Crédit Agricole français (50 %). Seit ihrer Gründung vor 75 Jahren ist die Bank Crédit Agricole der privilegierte Partner der Landwirte. Heute ist die Bank ein wichtiger Akteur und Leader auf seinem Markt in der Wallonie mit einem Marktanteil von fast 50 %. Alljährlich gewährt der Crédit Agricole Finanzierungen in seinem Sektor von über 400 Millionen Euro und unterstützt die Landwirtschaft sehr aktiv durch die verschiedenen Events in ganz Belgien (Agrarmesse in Libramont, Agribex, Wettbewerb für den besten Preisrichter ...).

Heute als universelle Bank bietet der Crédit Agricole seine Dienste an die verschiedensten Kunden an: Privatpersonen, Freiberufler, kleine und mittlere Berufe ... Diese Bankengruppe zählt heute 3920 Mitarbeiter, 957 Agenturen im gesamten Land, 1.207.000 Kunden und mehr als 230.000 Genossenschaftsmitglieder.

Lagebericht

Im Bankensektor ist der Genossenschaftsgeist eigentlich nicht üblich, es ist eher etwas für kleinere Alternativgruppen. Beim Crédit Agricole war es die Gründung der regionalen Kassen Agricaïsse und Lanbokas in den Sechzigerjahren, die auf der Genossen-

schaftsphilosophie aufbaute. Das Gleiche gilt auch für die Aktionäre des Crédit Agricole France. Das Genossenschaftsmodell ist viel stärker verbreitet in Frankreich als im belgischen Bankensektor.

Der Mehrwert

Der Genossenschaftsgeist ist der rote Faden für die Bank, er begleitet die Entwicklung und die Kundentreue: Crédit Agricole ist ein Bankpartner auf gleicher Augenhöhe. Werte wie menschliche Nähe, Nachhaltigkeit, Vertrauen und Herzlichkeit werden gepflegt. Diese nachhaltigen Werte schaffen eine Vertrauensbasis die durch das Konzept Fidelio noch verstärkt werden, denn jede Person, die Anteile beim Crédit Agricole kauft, wird Miteigentümer an der Bank, sowie auch Mitglied beim Club Fidelio. Fidelio-Kunden profitieren von einer ganzen Reihe von Bankvorteilen und noch weitere Vorteile, wovon eine ganze Reihe speziell für Landwirte bestimmt sind, wie zum Beispiel ein Preisabschlag auf das Abonnement bestimmter Agrarzeitschriften (La France Agricole...), Preisnachlässe beim Kauf von Kraftstoffe, usw. ...

Nachteile

Wie alle Betriebe muss auch die Genossenschaft für ihre Aktivität und das Überleben Gewinne machen, wobei es sich nicht um eine ausdrückliche Maximalisierung handelt, sondern um eine gesunde Optimierung, denn das eigentliche Ziel einer Genossenschaft liegt allein im Interesse der Mitglieder: die Aktionäre, die Kunden, die Landwirte.

Seit Beginn begleiten wir die Landwirte und dies selbst in den kritischsten Momenten durch flexible Vor-



schläge. In diesem Sinne weitermachen ist nicht immer einfach, denn eine Menge von eindringlichen Vorschriften regeln die Verwaltung des Risikos bei der Kreditvergabe (Basel II und III) und andere konkurrierende Banken zeigen in dieser Beziehung oftmals wenig Mitgefühl.

Christine Lambert, Verantwortliche für das landwirtschaftliche Market-Management.

COFERME

Profil der Gesellschaft

Coferme sammelt 60.000.000 Liter Milch in einer flächenmäßig sehr begrenzten Zone mit Zentrum in Froidchapelle. Bei uns ist ein Viertel der Lieferanten verwandt mit dem weiteren Viertel und das 3. Viertel ist der Nachbar des letzten Viertels. Unsere Genossenschaft ist eine der kleinsten die Milch sammelt, aber im Bereich von Samber und Maas haben wir das Vertrauen von 60 % der Milchproduzenten, d.h. 215 Landwirte und die Aktiva in 2011 betrug 21,4 Millionen Euro.

Lagebericht

2/3 der Milch in Belgien sowie auch im übrigen Europa werden von Genossenschaften aufgenommen. Als die Verarbeitung der Milch sich vom Erzeugerbetrieb zur Molkerei verlagert hatte, ist die Gegenseitigkeit des Angebots im Milchsektor natürlicher-

weise zustande gekommen. Naturgemäß muss die Milch sofort verarbeitet werden und die Vermengung der verschiedensten Herkunftsbetriebe ist dabei unausweichlich; so boten die Genossenschaften die beste Form der Zusammenarbeit auf diesem Gebiet.

Der Mehrwert

Die Genossenschaften setzen den Milchpreis fest und die Privataufkäufer passen sich dem an. Bei der Milchannahme sammeln die Genossenschaften auf dem gesamten Territorium. Privataufkäufer tendieren zu einem engen Aktionsradius, um ihre Verarbeitungsstelle so nahe wie möglich bei der Erzeugern zu haben, wo die Genossenschaften oft lange Wege fahren müssen, was die Sammelkosten in die Höhe treibt. Diese Besonderheit ist charakteristisch für Frankreich zum Beispiel.

Nachteile

Unsere interne Demokratie verlangt eine rigorose Transparenz in Beziehung zu unseren Mitgliedern. Im Gegenteil zu den Privaten legen wir unsere Strategie und unsere Investierungspläne offen. Da wir unsere Entscheidungen stets kollegial treffen, brauchen wir vielleicht etwas mehr Zeit, gehen aber dafür ein geringeres Risiko ein. Unsere Zielsetzungen und Methoden sind etwas verschieden. In den meisten Ländern konzentrieren sich die privaten Aufkäufer auf Produkte mit hohem Mehrwert und sie kaufen nur so viel Milch wie sie gerade brauchen. Genossenschaften dagegen müssen praktische Lösungen finden zwecks Verarbeitung und Verwertung der Gesamtmenge der angelieferten Milch.

Benoît Wauthy, Geschäftsführer

SCAR

Profil der Gesellschaft

Die SCAR fabriziert und verteilt Futtermittel für Groß- und Kleinvieh im gesamten Bereich der Wallonie, des Großherzogtums Luxemburg, sowie auch in den Randzonen der Niederlande, von Deutschland und von Frankreich. Der Hauptsitz der Genossenschaft ist in Herve mit einem jährlichen Gesamtumsatz von rund 32 Millionen Euro. Die 2450 Mitglieder besitzen die Genossenschaft zu 100 % und man rechnet mit 1200 aktive Kunden.

Lagebericht

Historisch und kulturell hat die landwirtschaftliche Genossenschaftsbewegung ihren Höhenpunkt nicht in Belgien gehabt und das aktuelle wirtschaftliche Umfeld ist nicht gerade günstig für die Solidarität und das kollektive Interesse. Akteur im oberen Segment der landwirtschaftlichen Kette und obligatorischer Lieferant für landwirtschaftliche Betriebsmittel zu sein, reduziert die Anziehungskraft der Genossenschaften des Agrarsektors. Angesichts der heutigen Krise und der Unsicherheiten in der Tierhaltung haben unsere Landwirte andere Prioritäten, aber der wirtschaftliche Aufschwung und die Anerkennung der Leistungen der Landwirtschaft könnten den Genossenschaften einen neuen Antrieb geben.

Der Mehrwert

Wie jedes Unternehmen muss auch die Genossenschaft konkurrenzfähig und leistungsstark sein. Sie entwickelt sich unter den gleichen ökonomischen und sozialen Zwängen und unterliegt der Konkurrenz wie alle anderen Unternehmen des Sektors auch. Eine echte Ge-



nossenschaft muss dagegen als Hauptziel den realen Mehrwert für seine Mitglieder im Auge behalten.

Für SCAR bedeutet dieser Mehrwert:

- Kompetenz und totale Transparenz bei der Zusammenstellung der angebotenen Futtermittel. Die gute Auswahl der Rohstoffe zur Futtermittelherstellung ergibt den Mehrwert für die Züchter.
- Eine kompetente Beratung und nicht nur verkaufen,
- Ein finanzielles, strategisches und menschliches Engagement bei der Entwicklung von differenzierten tierischen Produktionen die unseren unabhängigen Familienbetrieben echte, neue und nachhaltige Mehrwerte verleihen (Porc Qualité Ardenne, Limousins Bio Ardenne, LaitHerbe, Coprobel et son Coq des Prés, die tierischen und pflanzlichen Bioketten, usw...).
- Konstanter Gewinn und Reinvestierung für die Landwirtschaft (fast 2 Millionen Euro während der letzten fünfzehn Jahre!) Der Gewinn wird voll und ganz

in die Genossenschaft reinvestiert oder in den anderen landwirtschaftlichen Filialen eingesetzt und/oder den Landwirten als Mitglieder ausbezahlt!

- Eine regionale und landwirtschaftliche Verankerung. Die Entscheidungsgewalt bleibt in der Gegend und in den Händen von anerkannten Aktionären, die ein direktes Interesse an der wirtschaftlichen Zukunft der Genossenschaft haben.
- Die Genossenschaft wird von und für Landwirte verwaltet, die die Werte der Landwirtschaft und die Anpassung an die veränderten sozio-ökonomischen Bedingungen verteidigen.

Nachteile

Der Respekt für das gemeinschaftliche Interesse eines ganzen Berufszweiges in seiner ganzen Vielfalt (Hofgröße, Produktion, Meinungen ...) verlangt eine lange Konzertierung, die als Handicap gesehen werden kann, denn das bedeutet: weniger schnell und weniger effizient, etwas verkrustet ... Die prompte Beherrschung dieses Risikos setzt angepasste operationelle Entscheidungsstrukturen voraus. Die Aktionäre haben den Vorsitz und sie orientieren, aber sie dirigieren und managen nicht. Das bleibt in der Hand der Profis des Betriebs, die allerdings die großen vorgegebenen Richtlinien beachten und in voller Transparenz Rede und Antwort stehen müssen. Ähnliche Vorgaben hat auch eine private Person mit seinem Unternehmen, jedoch in anderer Form mit seinen speziellen Risiken: Autokratie, Verdunkelung, Mangel an Visionen, berufliche Isolierung, wenig reflektierte Entscheidungen ...

Eric Walin, Generaldirektor

Limousin Bio Ardenne (LBA)



Profil der Gesellschaft

Limousin Bio Ardenne wurde 2010 gegründet und bemüht sich um die Werbung und die Vermarktung von Biofleisch. LBA ist das Resultat der Überlegungen von zwei Landwirten aus der Provinz Luxemburg - José Annet und Alain Burhain - unterstützt von einem der Gründer der Genossenschaft PQA in Malmedy (Porc Qualité Ardenne, Gérard Michel) unter den Fittichen der CA und der SCAR, deren Mitglieder auf landwirtschaftliche Ni-

schenprodukte mit höherem Mehrwert setzen. LBA ist also eine Genossenschaft parallel zur PQA, die von Erfolg gekrönt ist. LBA wählt die zu schlachtenden Tiere aus und garantiert die Mast nach den Regeln der biologischen Haltung, ganz nach dem Lastenheft für die Aufzucht und die Fütterung. Unser Ziel ist die Bekanntmachung der Produkte bei Metzgern, Restaurantbesitzer und sonstigen Konsumenten. In 2012 werden wir etwa 235 Tiere aus 17 verschiedenen wallonischen Zuchtbetrieben vermarkten.

Lagebericht

Wenn es einen Sektor gibt, in dem der Genossenschaftsgeist nicht sehr entwickelt ist, dann ist das mit Sicherheit der Fleischsektor, dessen Kette ganz besonders undurchsichtig ist. Ohne die Hilfe seitens PQA und SCAR würden wir nicht existieren.

Der Mehrwert

Wir profitieren von den Vorzügen und der Erfahrung der PQA. Die Verkäufer der PQA haben bei Metzgern, Restaurateuren und Gemeinschaftsküchen an denen sie Schweinefleisch verkaufen eine Marktanalyse gestartet.

Die Möglichkeit Biorindfleisch von der PQA beziehen zu können wurde mit Enthusiasmus aufgenommen. Auch die PQA Verkäufer begrüßen es, dass sie nun eine breitere Palette an Fleisch anbieten können, zumal dieses von garantiert hoher Qualität ist, denn die Bioqualität wird durch strikte Befolgung eines strengen Lastenheftes erreicht. Gerade das Limousinrind entspricht den Bio-Erwartungen und ist ideal um das in den Ardennen gewachsene Gras und Getreide in schmackhafte Muskeln umzuwandeln. Die steigenden Nachfrage nach Biofleisch erlaubt uns den Kreis der Mäster zu vergrößern und ihnen auch einen korrekten Preis für die hohe Qualität zu versichern und nicht nach rigiden Normen, so wie die Supermärkte das praktizieren. Die von der LBA ausgesuchten Schlachttiere werden in Ciney geschlachtet und auch dort entknocht. Danach wird alles zur PQA nach Malmedy transportiert, wo die verschiedenen Fleischpartien gewogen werden. Erst dann wird der Wert ermittelt, damit die Qualität und der Professionalismus des Mästers exakt honoriert werden kann. Wir glauben, dass dieses Vorgehen richtig ist, und nicht die getriebene Produktivität durch schnelle Mast wie dies traditionell geschieht.

José Annet-Vandries, Vizepräsident der LBA

Sammeleinkäufe: Die Bürger organisieren sich

Viele Bürger nähern sich den lokalen Produzenten und organisieren sich immer mehr. Die bekanntesten Initiativen sind die Sammeleinkäufe, wo die Verbraucher sich recht informell gruppieren, um gemeinsam Milchprodukte, Gemüse, Fleischpakete usw... einzukaufen. Es geht ihnen vor allem dabei um die lokale Produktion, denn so vermeiden sie dass ihre Waren lange Transportwege hinter sich haben und gleichzeitig wird auch die lokale Ökonomie dabei gefördert. Ein neuer Begriff ist aufgekommen: die Lokalesser (Locavoren), die nur noch Lebensmittel aus der eigenen Region essen möchten. Es gibt mehrere Formen der Sammeleinkäufe: Gemeinschaftseinkäufe (GAC) und

die Käufe als Solidarität mit der örtlichen bäuerlichen Landwirtschaft (GASAP): In der Wallonie gibt es zur Zeit mehr als 100 Gruppierungen zum Sammeleinkauf, und ihre Anzahl wächst von Jahr zu Jahr immer schneller an. In Brüssel gibt es bisher etwa 50 GASAP. Oft suchen diese Gruppierungen nach Bioprodukten oder bäuerlichen Produkten, jedoch nicht immer. Auch suchen diese Käufer gerne das Gespräch mit den Produzenten und sind nicht auf der Suche nach Profit. Manche Produzenten machen auf diesem Wege richtig Absatz. Einige dieser Einkaufsgruppierungen nehmen einen kleinen Prozentsatz der Einkaufssumme um kleinere Unkosten bestreiten zu

können, wie z.B., um die Ware zu befördern oder um einen Saal mieten zu können. Diese kleinen "Genossenschaften" haben keine geordnete Struktur nötig. Es gibt aber auch schon echte Verbrauchergenossenschaften für lokale Produkte wie die Genossenschaft ARDENTE in Lüttich, die schon größere Mengen mit bezahlten Kräften umsetzt. Unabhängig von Bio oder nicht Bio hat hier der lokale Einkauf Vorrang. Auch gemischte Genossenschaften kommen auf, wo teils traditionelle und teils Bioprodukte vermarktet werden, wie z.B. Pointferme in Lüttich.

Valentine Donck, Koordinatorin Saveurs Paysannes

CUMA Agrival d'Heure

Die CUMA Agrival d'Heure (Maschinenring) wurde 2004 in der Gegend von Hamme-sur-Heure Nalinnes (südlich von Charleroi) von 8 Milch- und Fleischviehlandwirten gegründet. Dieses eigenartige Projekt betrifft den gemeinsamen Ankauf eines Futtermischers. Sie entschieden sich für ein Selbstfahrgest (immerhin eine Investierung von 150.000 Euro) um den zeitlichen Arbeitsaufwand der Zusammenstellung und Verteilung der Rationen stark vermindern zu können. Der Mischer wird teils von einem Selbstständigen und teils von einem der Mitglieder der Genossenschaft gefahren. Auf Grund der täglich zu fahrenden Distanz (rund 20 km) und der langen Arbeitszeit

(im Schnitt 6 Stunden pro Tag) entschieden sich die Mitglieder für ein schnelles und komfortables Fahrzeug, denn es müssen täglich knapp 1400 Rinder versorgt werden. Die Kosten der Transporte werden gleich geteilt und die Arbeitszeit in den verschiedenen Betrieben wird nach geleisteter Stunde abgerechnet. Jeder Züchter gibt die gewünschte Zusammensetzung der Ration in den Computer des Fahrers ein, so dass dieser vor den betreffenden Silo fährt und die Maschine macht den Rest. Durch die CUMA erhielten die Züchter eine zusätzliche Hilfe von 2,5 % auf die individuelle Investierung. Der Mischer soll schon nach 3 bis 4 Jahren amortisiert sein,

aber die CUMA erhält die Subsidien nur alle 7 Jahre. Die 8 Landwirte bemängeln zudem noch dass es seitens der Wallonie keinerlei technische Beratung und keine administrative Hilfen gibt, obschon es dafür Regeln gibt. In der CUMA herrscht eine freundschaftliche Stimmung und so kommt es zur vielfältigen weiteren Zusammenarbeit, wie zum Beispiel der geplante gemeinsame Ankauf einer Erntemaschine. Eine derartige Gruppenarbeit setzt allerdings einen Geist des Entgegenkommens und eine gute Methode der Entscheidungsfindung für den Ankauf und die Reparaturen voraus, betonen die Züchter.