



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

Probst, F.-W.: Die Wettbewerbsposition der deutschen Schweinefleischerzeugung und -vermarktung im Vergleich zu Dänemark und den Niederlanden. In: Kirschke, D.; Odening, M.; Schade, G.: Agrarstrukturentwicklungen und Agrarpolitik. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Band 32, Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag (1996), S.187-196.

DIE WETTBEWERBSPOSITION DER DEUTSCHEN SCHWEINEFLEISCHERZEUGUNG UND -VERMARKTUNG IM VERGLEICH ZU DÄNEMARK UND DEN NIEDERLANDEN

von

Fr.-W. PROBST*

1 Einführung

Die bereits Mitte der 1980er Jahre einsetzende Krise in der (west-)deutschen Fleischwirtschaft hat sich im industriellen Bereich in den Wendejahren nur vorübergehend entspannt, später aber bei hohem Preisdruck und überhängenden Kapazitäten wieder verschärft. Waren anfangs noch die Diskussionen um den Einsatz unerlaubter Wachstumsregulatoren sowie tierschützerische Aspekte in Haltung, Transport und Schlachtung als hauptsächlichste Ursachen für den rückläufigen Verbrauch roter Fleischarten einzustufen, so kommen in den letzten Jahren heftig diskutierte Mängel bei Verarbeitung und Handel sowie die wachsende Sensibilität der Verbraucher hinsichtlich gesundheitlicher Risiken hinzu. Dabei spielt die Änderung der Bevölkerungsstruktur zu weniger Fleisch verzehrenden älteren Gruppen vermutlich nicht mehr die dominierende Rolle, sondern die wachsende und teilweise totale Ablehnung des Fleischkonsums der jüngeren Bevölkerung. In diese Zeit fällt der starke Verbrauchsrückgang in den neuen Bundesländern. Der globale Nachfragerückgang setzte die deutsche Schweinehaltung unter stärkeren ökonomischen Druck als die der exportorientierten Nachbarn Dänemarks und Hollands. Hier sind die Betriebseinkommen, gemessen in DM/Jahresarbeitsinheit, etwa doppelt so hoch. Das wachsende Interesse des in Deutschland immer stärker konzentrierten Lebensmittel Einzelhandels nach homogener Ware kam in den letzten Jahren beiden Nachbarländern zugute, wogegen die deutschen Erzeuger laufend Marktanteile verloren. Der starke Abbau der Schweinebestände in den neuen Bundesländern um über 70 % sowie die inzwischen endemische Schweinepest haben erheblich zum Produktionsabschwung in Deutschland beigetragen. Nach der Wende sind unter verschärften Hygienebedingungen im 1993 geschaffenen Binnenmarkt nicht nur in Ostdeutschland zu große Schlachtkapazitäten geschaffen worden, die nun zu hohe Kosten in dieser Branche verursachen. Demgegenüber gelten die Strukturen in Dänemark und den Niederlanden als wesentlich wettbewerbsfähiger.

Im folgenden soll versucht werden, die Wettbewerbssituation der deutschen Schweinefleischerzeugung und -vermarktung im Vergleich zu Dänemark und den Niederlanden anhand theoretischer Ableitung von Wettbewerbskriterien zu analysieren, Stärken und Schwächen herauszufinden und darauf aufbauend Empfehlungen abzuleiten.

2 Wettbewerbsposition

2.1 Theoretische Erwägungen

In der Literatur wird Wettbewerb definiert als das Verhalten konkurrierender Unternehmen, die ökonomischen Leistungen auf einem Markt zu Lasten der Mitwettbewerber ständig zu verbessern. Wettbewerbsfähig ist ein Unternehmen dann, wenn es sich unter gegebenen Rahmenbedingungen am Markt wirtschaftlich behaupten kann, oder vereinfacht ausgedrückt,

* Dipl.-Landw. Friedrich-Wilhelm Probst, Institut für landwirtschaftliche Marktforschung der Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft Braunschweig Völknerode (FAL), Bundesallee 50, 38116 Braunschweig

wenn es nachhaltig produziert. Der Wettbewerb ist als ökonomisches Ordnungsprinzip in Deutschland durch das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb oder das Kartellrecht gesetzlich gesichert.

Zur Analyse der Wettbewerbsfähigkeit von Sektoren oder Branchen reicht der traditionelle Ansatz der Außenhandelstheorie nicht aus (HARTMANN 1993, S. 240); dieser bedarf einer Erweiterung durch die Determinanten des Wettbewerbs. PORTER (1993) benennt sie wie folgt:

- Faktorbedingungen,
- Unternehmensstrategie,
- verwandte und unterstützende Branchen (Vorleistungen),
- Nachfragebedingungen.

Dieser Diamant der Wettbewerbsfähigkeit (Porter's Diamond) stellt ein System dar, das durch Zufall und Staat zu einem sich gegenseitig bedingenden Gesamtsystem ergänzt wird. Daraus lassen sich die Determinanten des ökonomischen Erfolges (Unternehmensertrag bzw. -aufwand) ableiten und als Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit messen (Marktanteile, Wertschöpfung, Produktivitäten, Rentabilitäten). Die Determinanten des Wettbewerbs lassen erkennen, daß die deutschen Branchen über Standortvorteile mit kaufkräftiger Nachfrage und Kaufkraftdichte verfügen, aber auch Nachteile bei hohen Lohn- und Lohnnebenkosten haben. Viele Autoren vermuten einen starken Einfluß staatlicher Aktivitäten auf die Wettbewerbsfähigkeit (Umweltschutz, Hygieneauflagen, Baurecht, Unternehmensbesteuerung u. a.). Diese in internationalen Vergleichsgrößen zu quantifizieren, führt wegen mangelnder Datenverfügbarkeit (noch) zu unbefriedigenden Ergebnissen. Daher reduziert sich der internationale Vergleich letztlich auf relative Veränderungen der ökonomischen Parameter (Rentabilität, Gewinne) sowie der Marktanteile. Die ökonomische Situation läßt sich aus den genannten Gründen nur für ganze Branchen oder Branchengruppen ermitteln. Gemessen an der Umsatzrentabilität nimmt das deutsche Ernährungsgewerbe im EU-Vergleich mit 1-1,5 % nur eine untergeordnete Rangfolge ein (4-4,5% im EU-Durchschnitt).

Für die Fleischbranche lassen sich wegen der Verzahnung mit anderen Wirtschaftsbereichen keine verlässlichen Größen zur Messung der Umsatzrenditen isolieren. Ähnliches gilt für den 'Revealed Comparative Advantage'-Ansatz, dessen Index-Berechnung derzeit nur mit hochaggregierten Daten möglich ist, obwohl die verwendeten Produktions- und Exportanteile im Vergleich zu spezifischen Umsatzgrößen leichter zu ermitteln wären. Im RCA-Ansatz werden die monetären Produktions- und Exportanteile am Welthandel für das untersuchte Gut ins Verhältnis gesetzt zum Anteil des Landes am Weltexport aller Waren. Die Importströme können im erweiterten Ansatz des RCA-Nettoexport berücksichtigt werden. Die von HARTMANN (1993, S. 244f.) berechneten RCA-Indizes weisen für den Gesamtsektor Landwirtschaft und Ernährung im Zeitraum 1983-1990 anhand von Daten aus dem FAO Trade Yearbook für Deutschland Rangfolgen unter 11 EU-Ländern, Japan und den USA von anfangs 12, später 10 aus. Danach hat sich die Wettbewerbsposition verbessert. Allerdings beträgt die Rangfolge beim Nettoexport-Ansatz unverändert 9. Doch ist die Rangeinstufung anhand der absoluten Indexniveaus problematisch, insbesondere in kleinen Ländern, wie PITTS et al. (1995, S. 7) zeigen konnten. Zudem ergeben subventionierte Exporte gewisse Verzerrungen, weil die Exporterstattungen im Grenzübergangswert nicht berücksichtigt werden, ebenso keine Währungsausgleichsbeträge bei starken Wechselkursschwankungen. Hinzu kommen Probleme, wenn bei multinational tätigen Unternehmen unterschiedliche Verrechnungspreise in die Außenhandelswerte einfließen. Alles in allem ist die RCA-Methode hinsichtlich der Ergebnisaussage für die Branchenwettbewerbsposition eingeschränkt.

Demgegenüber analysiert der 'Boston Consulting Group Approach' primär nicht die sektorale Wettbewerbsposition, sondern die der Unternehmung. Diese wird in einer 2x2-Matrix mit der Rate des Marktwachstums auf der Ordinate und der logarithmisch abnehmenden Marktanteilsrate auf der Abszisse eingeordnet. In (willkürlich) festgelegten Quadranten lassen sich vier Zustände der Unternehmen in unterschiedlichster Wettbewerbsposition darstellen. In weiterführenden Arbeiten anderer Autoren ist dieser Ansatz in Matrizen von Marktattraktivität und Marktposition unterschiedlicher Grundeinteilungen (negativ, niedrig, mittel, hoch) modifiziert worden, und zwar nicht streng für Einzelunternehmen (BUCHHOLZ und WENDT 1990), sondern auch für Branchen oder für Analysen der Marktpositionen belgischer Schweinefleisch-teilstücke am französischen Markt (PITTS et al. 1995, S. 12). Allerdings sind die gewonnenen Ergebnisse qualitativer Natur. Analysen anhand jüngerer Daten im nunmehr gültigen Binnenmarkt lassen wie beim RCA-Ansatz wegen mangelnder Datenqualität insbesondere beim Handel mit Lebenschweinen und Schweinefleisch zwischen den Niederlanden und Deutschland ebenfalls nur eingeschränkte Aussagen zu.

2.2 Globale Wettbewerbsfaktoren

Die Umsatzrentabilität des deutschen Ernährungsgewerbes ist, wie eingangs erwähnt, im internationalen Vergleich insgesamt unterdurchschnittlich. Ähnliches läßt sich hinsichtlich der Arbeitsproduktivität (Umsatz je Beschäftigten) bzw. Wertschöpfung je Arbeitskraft feststellen, die im Vergleich zu den meisten anderen EU-Ländern z.T. deutlich niedriger ist. Bezüglich des Agrarpreisniveaus und der im Nahrungsmittelsektor realisierten Handelsspannen liegt die deutsche Industrie etwa im EU-Durchschnitt. Die seit Mitte der 1980er Jahre anhaltende Tendenz sinkender Schweinepreise war in Dänemark und Holland etwas ausgeprägter als in Deutschland; sie waren seit Anfang der neunziger Jahre auch im Niveau niedriger. In der letzten Dekade fielen die deutschen Schweinepreise um knapp 30 %, wobei um rd. 40 % höhere Marktspannen, aber nur 6 % höhere Verbraucherpreise realisiert worden sind.

Der hohe Preisdruck wird im wesentlichen von der Nachfrage bestimmt. Der deutsche Verbraucher gilt in Europa als der sensibelste, ist ernährungs- und qualitätsbewußt und reagiert daher stark auf Skandale gerade im Fleischbereich. Dennoch spielt das hohe Preisbewußtsein der Verbraucher offenbar die entscheidende Rolle (KOCH 1995). Nach wie vor wird der größte Anteil des Fleisches über den Preis verkauft. Nur ein geringer Anteil der Verbraucher ist bereit, höhere Qualitäten auch tatsächlich zu honorieren; zudem schwankt dieses Marktsegment mit dem verfügbaren Einkommen. Der Wettbewerb zwischen den hochkonzentrierten Unternehmen im Lebensmitteleinzelhandel findet daher im wesentlichen über den Preis statt. Ständige Sonderangebote von Fleisch und Fleischwaren bestätigen diese These. Der Preisdruck wird an die Vorstufe weitergegeben. Daraus erklären sich die zunehmend heftigeren Preisausschläge am Schweinemarkt (hohe Preisflexibilität), die in den letzten Jahren auch durch marktordnerische Maßnahmen nur unwesentlich abgeschwächt werden konnten. Von den jüngsten Maßnahmen wie Beihilfen zur privaten Lagerhaltung, Exportsonderaktionen zugunsten der SU-Nachfolgestaaten, Änderungen in der Erstattungspolitik u.a. hat insbesondere die dänische Fleischwirtschaft profitiert. Der Lebensmitteleinzelhandel sieht potentielle Gewinnrealisierung im wesentlichen beim Einkauf und greift immer stärker auf Importe homogener Partien mit hohen garantierten Qualitätsstandards insbesondere aus Dänemark und aus den Niederlanden zurück. In Deutschland entwickelt sich dieses Marktsegment erst recht zögerlich. Experten sind der Ansicht, daß die Ware im Fleischsektor ohne ein tiefgreifendes, hocheffizientes Qualitätssicherungssystem von Futtermittelproduzenten über den Erzeuger, Verarbeiter bis zum Vermarkter (auch im Standardsortiment) in wenigen Jahren nicht mehr absetzbar sein dürfte.

2.3 Quantifizierbare Wettbewerbsfaktoren

2.3.1 Versorgungsbilanzen

Als wesentlichste Einflußgröße auf Produktion und Vermarktung ist unter mittel- und langfristigen Aspekten die Nachfrage einzustufen. Ohne Nachfrage keine Produktion. In Deutschland wuchs der Schweinefleischverbrauch bis 1988 relativ stetig auf rd. 65 kg je Einwohner, fiel dann aber mit sinkender Produktion in den alten Bundesländern und beschleunigtem Abbau der Schweinebestände in den neuen im Laufe von drei Jahren relativ rasch und zeigt seitdem wieder leicht steigende Tendenz. Diese dürfte aber im wesentlichen herrühren vom scharfen Rückgang des Rind- und Kalbfleischverbrauchs in dieser Zeit, was bei sinkendem Realeinkommen das preisgünstige Schweine- aber auch das Geflügelfleisch begünstigte. Ähnliche Tendenzen zeigen sich auch in den Niederlanden, wenn auch auf wesentlich niedrigerem Niveau, wogegen die dänischen Konsumenten nach einer rückläufigen Phase bis etwa 1970 seitdem aber relativ mehr Schweinefleisch nachfragten als die in den übrigen EU-Ländern. Mit 66,3 kg je Einwohner wurde aber auch hier 1987 der Höhepunkt überschritten; seitdem sinkt der Verbrauch tendenziell ab.

In der deutschen Bilanz zeigt sich, daß die Eigenerzeugung mit der Nachfrage nicht Schritt halten konnte; insbesondere nach der Wende ist eine große Versorgungslücke evident. Nach dem Abflauen der Schweinepest und nun vermutlich beendetem Abbau der Schweinebestände in Ostdeutschland scheint sich die Produktion zu stabilisieren. Sollten Investitionsprogramme in den ostdeutschen Ländern dort die Erzeugung stimulieren und sich die Schaffung von vertikal stärker integrierten Ketten auf hohem Qualitätsniveau durchsetzen, dann dürfte sich die Wettbewerbsposition der deutschen Produzenten gegenüber den Lieferanten der Nachbarländer erhöhen. Etwa 12 % der bundesdeutschen Gesamteinfuhr betreffen überwiegend aus den Niederlanden stammende lebende Schlachtschweine und Ferkel. Beim Importvolumen von Fleisch und Fleischwaren beträgt der niederländische Handelsanteil 1994 ca. 39 %, gefolgt von 26 % Belgiens und rd. 20 % Dänemarks. Verglichen mit dem Vorwendejahr 1989 konnten Belgien und Dänemark absolut und relativ größere Fleischmengen in Deutschland verkaufen als die Niederlande, doch kam die deutsche Versorgungslücke unter Berücksichtigung des Handels mit lebenden Schlachtschweinen den dänischen Exporteuren weniger zugute als denen in BeNeLux. Die deutschen Drittlandseinfuhren sind trotz Handelsliberalisierung in den verschiedenen Europaabkommen mit Ländern Osteuropas auf nur noch 10 000 t oder 0,8 % des Verbrauchs gesunken. Im Export konzentrieren sich die nicht mehr so hohen Lieferungen von Ferkeln und Schlachtschweinen auf die Nachbarländer Belgien, Frankreich und Italien. Bei Schweinefleisch und Verarbeitungswaren ist Italien der Hauptabnehmer, gefolgt von den Niederlanden und Frankreich, doch blieben die Nachfolgestaaten der SU (subventionierte) Absatzmärkte von ähnlicher Bedeutung wie Italien. Inzwischen bezieht auch Ungarn mehr Schweinefleisch aus Deutschland als es nach dort liefert. Insgesamt ist das deutsche Exportvolumen von rd. 8 % der Produktion bei heterogener Absatzstruktur insbesondere in den Drittländern trotz hohen Standards in der Wursterzeugung relativ bescheiden. Hauptursache dürfte die herrschende Schweinepest sein, wodurch die Märkte in Nordamerika und im Fernen Osten mit Produkten deutscher Provenienz nicht erschlossen werden können.

Die dänische Bilanz zeigt insbesondere seit Anfang der 1990er Jahre als Folge zinsgünstiger Investitionsprogramme stark steigende Produktions- und Exportzunahmen. Diese flossen bei stagnierendem, globalen Mengenverbrauch zunächst überwiegend in die EU-Länder, später aber wieder relativ stärker auf die traditionellen Märkte in den USA sowie in Japan, aber auch in die SU-Nachfolgestaaten. Bei insgesamt geringem Importvolumen hat der Export lebender Schlachtschweine in den letzten Jahren beachtlich zugenommen.

Demgegenüber zeigt die Produktion der Niederlande seit Ende der 1980er Jahre gewisse Konsolidierungstendenzen, die im wesentlichen von verschärften Umwelt- und anderen Auflagen

herrühren. Bei etwa gleich hohem Handelsvolumen wie Dänemark konzentrieren sich die niederländischen Exporte weit stärker auf die EU-Binnenmärkte, doch konnten in den letzten Jahren bei stagnierenden Ausfuhren nach Deutschland größere Mengen in Südostasien, aber vor allem in den SU-Nachfolgestaaten verkauft werden. Mit 45 % der Fleischexporte bleibt Deutschland der wichtigste Kunde, während 85 % der Baconexporte (1994 rd. 90 000 t) in das UK gehen. Der intensive Außenhandel mit lebenden Schweinen unterlag in den letzten Jahren seuchenbedingt heftigen Schwankungen. Die hohen Exporte entziehen damit der niederländischen Schlachtindustrie permanent Rohware.

2.3.2 Bestandsstrukturen

Im Laufe der letzten zwei Dekaden hat sich die Zahl der Schweinehaltungen in Dänemark mit rd. 75 % stärker vermindert als in Deutschland oder in den Niederlanden. Bei gleichzeitigem Aufbau der Schweinebestände haben sich die Durchschnittsbestände in Dänemark und den Niederlanden vervierfacht, und in Deutschland trotz Abbau seit 1989 etwa verdoppelt. Die niederländischen Erzeuger hielten 1993 mit gut 550 Tieren den höchsten Durchschnittsbestand in der EU, um ca. 30 % mehr Tiere als in Dänemark, aber mehr als fünf mal so viele wie in Deutschland, wobei hier die Einbeziehung großer Haltungen in Ostdeutschland das statistische Bild etwas verzerrt. Das wird deutlich im vergleichsweise hohen Anteil Deutschlands von Beständen über 5 000 Tieren, der mit 7 % zwar höher als in Dänemark oder in den Niederlanden liegt, aber noch weit entfernt ist vom Anteil im UK (22 %). Zwischen 1989 und 1994 sind die Schweinebestände in den alten Bundesländern um knapp 5 %, in den neuen um über 70 %, insgesamt um 28 % reduziert worden. Dadurch bedingt nahmen die Anteile an den Gesamtbeständen der EU von ca. 30 % auf 22,5 % ab, wogegen die Anteile Dänemarks von 8 % auf 10 % und die der Niederlande von ca. 12 % auf rd. 13 % stiegen. Diese relativen Zunahmen werden aber durch eigenen Bestandsaufbau (+19 % bzw. +2 %) weniger erklärt als durch den Abbau in Deutschland.

Die Produktionsanteile, gemessen mit mengenmäßiger Bruttoeigenerzeugung, entwickeln sich weitgehend parallel, was zunächst auf keine großen Effizienzunterschiede in der Produktion schließen läßt. Ähnliches läßt sich feststellen, wenn der Output eines Jahres auf die Jahresanfangsbestände bezogen wird; doch schwanken diese Parameter heftig, je nach Auf- oder Abstockungsphase der Bestände oder mit den Schwankungen des Ferkelaußenhandels.

2.3.3 Technische und rechtliche Parameter

Hinsichtlich der Produktionskosten weist die deutsche Schweinehaltung Defizite aus. Für Anfang der 1990er Jahre sind die Kennziffern für Futterverwertungen mit 1 : 2,97 bzw. 1 : 2,87 in Dänemark und den Niederlanden deutlich besser als in Deutschland (1:3,12), obwohl in spezialisierten Betrieben des Münsterlandes und in Weser-Ems ähnlich gute Leistungen erzielt werden. Analoge Aussagen treffen für die tägliche Zunahme und die Verlustquoten zu. In den ostdeutschen Betrieben dürften die tierischen Leistungen schlechter sein als im Westen. Wurfleistungen, Ferkelverluste und Zahl der aufgezogenen Ferkel je Sau und Jahr sind weitere Leistungsparameter, die in Deutschland insgesamt verbesserungsbedürftig sind. Daher verfügt die deutsche Schweinehaltung durch Beseitigung dieser Defizite über ein hohes Potential zur Steigerung der Effizienz.

Der vergleichsweise hohe Stand der gesetzlichen Rahmenbedingungen übt in Deutschland einen starken Einfluß auf die Wettbewerbsfähigkeit aus. TÜV-Bestimmungen, gesundheitlich motivierte Produkthanforderungen, Bau- und Umweltrecht, Kartellrecht, Abfallrecht, Steuerrecht, Immissionsschutzrecht, Seuchenrecht u.a. sowie Maßnahmen zur Förderung gehen in bestimmten Bereichen über das EU-Recht hinaus oder basieren auf eigener Rechtsgrundlage. Dadurch werden teilweise Wettbewerbsnachteile verursacht, beispielsweise bei Neuinvestitio-

nen von Sauenplätzen von ca. 150 DM je Sau und Jahr (KOCH 1995). Das Wachstum in größere Betriebseinheiten wird gehemmt durch die Begrenzung von Leistungen nach dem Tierseuchengesetz (20 % Minderung der Ausgleichszahlungen bei mehr als 1 250 Schweinen, 40 % bei mehr als 2 500 Schweinen) oder durch die höheren Auflagen nach der Tierseuchen-Schweinehaltungs-Verordnung oder der Umwelthaftung. Die Umweltverträglichkeitsprüfung ist in Deutschland schon bei 1 400 Mastschweinen oder 500 Sauen vorgeschrieben, im UK dagegen erst ab 5 000 Tieren. In den verschiedenen Regelungen sind Förder- und Ausschlussgrenzen unterschiedlicher Höhe maßgebend. Auch die verschiedenen, regionalen Gülle-Verordnungen wirken unterschiedlich auf das Wachstum der Betriebe, relativ am stärksten begrenzend der sogenannte qualifizierte Flächennachweis Niedersachsens nach der Düngemittel-Verordnung. Für die Haltung von 500 Mastschweinen ist danach die Flächenausstattung von 48 ha erforderlich. Insgesamt wird die Genehmigungspraxis wegen zahlreicher Rechtsvorschriften bei raschen Investitionsentscheidungen als zu zeitraubend erachtet. Die Rechtsvorschriften erweisen sich als Wettbewerbsfaktor mit zunehmender Bedeutung. Sie müssen wettbewerbsneutral gestaltet werden, also für alle Mitglieder der EU in gleicher Weise gelten. Mit der Änderung der Effizienzverordnung sowie der Einführung der neuen Richtlinie „über die integrierte Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung“ (IVVU) hat die EU wichtige Rahmenbedingungen für die Rechtsangleichung gesetzt.

2.3.4 Vermarktung

Nach Angaben der EU-Kommission wurden 1991 in Deutschland und den Niederlanden rd. ein Viertel der Schweinefleischerzeugung über Genossenschaften vermarktet, verglichen mit ca. 97 % in Dänemark. In den Niederlanden werden weitere 35 % über Verträge abgesetzt. Die vertikale Integration ist demnach in *Dänemark* am weitesten fortgeschritten. Im Laufe der letzten zwei Jahrzehnte hat sich die Zahl der dänischen Produzenten um rd. 70 % vermindert, die Schweineproduktion aber verdoppelt. Kleinere Produzenten (unter 200 Schweine) hielten um 1965 noch gut 40 % der dänischen Schweine, heute nur noch 5 %. Etwa drei Viertel der gesamten Erzeugung werden heute von ca. 20 % der Erzeuger geliefert, wobei große Produktionseinheiten mit über 10 000 Stück Jahresproduktion nur wenig verbreitet sind (BUHL 1995, S. 3). Nach dänischen Angaben liegen die größten Skalenvorteile bei Beständen zwischen 50 und 200 Sauen p.a., die etwa 1 000-4 000 Jahresproduktion von Schlachtschweinen erlauben. Darüber flacht die Kurve der Skalenerträge deutlich ab. Daher konzentriert sich die dänische Erzeugung auf die Großengruppe 1 000-5 000 Schweine p.a. Dennoch wachsen die Produktionseinheiten mit über 5 000 Tieren deutlich: In der letzten Dekade stieg der Produktionsanteil von rd. 3 % auf knapp 20 %.

Die Reduktion der Schlachtunternehmen von 50 in 1970 auf heute nur noch vier und die der betriebenen Schlachtstätten von 56 auf nur noch 24 dokumentiert auch für Dänemark einen rasanten Strukturwandel. Rein rechnerisch hat sich der Durchsatz je Schlachtstätte von rd. 205 000 auf fast 850 000 Schweine vervierfacht. Die vier Schlachtunternehmen stehen untereinander im Wettbewerb um ausländische Märkte verschiedenster Absatzschwerpunkte (Bacon im UK, gefrorene Ware in Japan, Verarbeitungswaren und Frischfleisch in den USA, Fleisch schwerer Typen in Deutschland) und sind dem Verband Danske Slagterier (DS) angeschlossen. Knapp 50 % der Schlachtungen bestreitet Danish Crown, ca. 32 % die Firma Vestjyske, ca. 14 % Steff-Houlberg und rd. 4 % das Unternehmen Tican (WINDHORST 1995, S. 43). Der Zusammenschluß aller vier Unternehmen zu einem einzigen wird seit einigen Jahren erwogen. Die Schweine werden nach einheitlichem System klassifiziert, wobei die Bezahlung zunächst nach einem landesweit einheitlichen Preis - gelenkt von DS - vorgenommen wird. Je nach Geschäftsergebnis der Schlachtunternehmen werden diese Abschlagszahlungen mit Rückvergütungen aufgestockt. Das Zuchtsystem basiert auf ca. 65 Zuchtbeständen mit nur noch drei verschiedenen Rassen. Das vertikale System mit ausgeprägter Betreuung und Beratung der Erzeuger erlaubt eine relativ freie Vertragsgestaltung, leicht nachvollziehbare Aus-

zahlungsmodalitäten und in Verbindung mit einer ausgeklügelten Qualitätspolitik einen vergleichsweise hohen Standard der dänischen Produktion homogener, katalogfähiger Waren. Bis auf einige Ausnahmen wird dabei keine Markenpolitik angestrebt. Durch intensive veterinärhygienische Überwachung in Verbindung mit konsequenten Importrestriktionen bei lebenden Schweinen blieb Dänemark bisher frei von Schweinepest. Der große Anteil 'geschlossener Betriebe', die Flächenbindung und die günstige Verteilung der Produktion und Schlachtindustrie erweisen sich hinsichtlich Tiergesundheit, Umweltbelastung und Tierschutz beim Transport als vorteilhaft.

In den *Niederlanden* fungieren die Produktschappen als zentrales Element der vertikalen Integration. Diese unabhängigen, sich selbst finanzierenden Dachorganisationen verbinden die Unternehmen aller Produktionsstufen und der Vorstufen durch bindende Beschlüsse und Verordnungen. Für den Schweinefleischsektor wurde von der PVVE (Produktschap voor Vee en Vlees en Eieren) 1986 das IKB (Integrierte-Ketten-Beherrschung) entwickelt und im September 1992 eingeführt. Es wird von den Schlachtunternehmen über Verträge mit den Produzenten hinsichtlich spezifischer Anforderungen in Haltung, Fütterung, organisatorischer Beratung etc. gesteuert. Obgleich das IKB kaum finanzielle Anreize für den Erzeuger bietet, ist die Akzeptanz in Holland relativ groß, zumal die im System gebotene Qualitätsgarantie im Fleischsortiment am Markt regen Zuspruch findet. 1995 sollen mikrobiologische und Haltungskriterien in dieses System aufgenommen werden.

Bei hohen Lebendviehexporten stand auch der holländische Schlachtsektor in den letzten Jahren unter erheblichem Anpassungsdruck. Seit 1985 sind 24 Schweineschlachthöfe geschlossen worden; von den nun 36 operierenden Betrieben mit Jahresschlachtungen von über 25 000 Schweinen schlachten 15 mehr als 600 000 Schweine p.a. Daneben arbeiten sieben Rinderschlachthöfe mit über 20 000 Schlachtungen p.a. Bei insgesamt stagnierender Erzeugung sind diese Kapazitäten nur ungenügend ausgelastet, so daß einige davon abgebaut werden sollen: sieben Betriebsschließungen mit 3,325 Mio. Schweinen und sechs bei Rindern mit 333 000 Stück (AFZ 1995, S. 12). Dieses Programm kostet etwa 140 Mio. DM und wird über Stabilisierungsfonds abgewickelt, die sich mit Zahlungen von 15 hfl je Rind und 1,50 hfl je Schwein aus den operierenden Betrieben selbst finanzieren. Weitere Sanierungseffekte werden von der Fusion der privaten Gupa mit den Genossenschaften Covoco und Cehave-Encebe zum neuen Unternehmen Dumeco (Dutch United Meat Company) erwartet. Mit rd. 6 Mio. Schweinen schlachtet das Unternehmen ca. ein Drittel der holländischen Produktion und gehört mit ca. 2,3 Mio. hfl Umsatz zu den größten dieser Art in der EU.

In *Deutschland* sind vertikale Kooperationen wenig verbreitet. Im Rahmen der EU-Frischfleisch-Richtlinie gewinnen mikrobiologische Fleischuntersuchungen zunehmend an Bedeutung, womit die exportorientierten Länder Dänemark und die Niederlande weit mehr Erfahrung haben. Sie bieten damit auch der deutschen Fleischindustrie mikrobiologische Garantien als Voraussetzung für die Produkthaftung dieses Verarbeitungszweiges. Dabei ist die Präferenz der deutschen Fleischwarenindustrie für vertikale Integration gering, ebenso die der Erzeuger und der Schlachtbetriebe, obwohl sie seitens der Berufsstände zu Kooperationen ermuntert werden. Die sogenannte 'Springermentalität' der Erzeuger mit der Chance, kurzfristig höhere Preise zu erzielen, mag dafür ausschlaggebend sein. Auch die holländischen Erzeuger verhalten sich ähnlich, wie die hohen Exporte von Schlachtschweinen andeuten. Als weitere Motive könnten die Sorge vor Kontrollen und Qualitätsvorschriften, Verlust lokaler Märkte oder der Unabhängigkeit genannt werden. Für die neuen Bundesländer ließen sich Kooperationsysteme nach dänischem Vorbild praktisch nur unter Verwendung externen Kapitals kreieren. Wegen der geringen Viehdichte und der im Norden geschaffenen modernen Schlachthanlagen sind die Bedingungen für Bestandsaufstockungen relativ günstig. Einige ostdeutsche Länder haben Förderungsprogramme mit eigenen Mitteln offeriert bzw. den Zugang zur Förde-

rung aus öffentlichen Mittel erleichtert. Auch die Bundesregierung empfindet die Investitionsbedingungen derzeit günstig, was sich in Zukunft nicht lange fortsetzen dürfte.

Vertikale Integrationen dürften künftig vermutlich nur noch unter den Bedingungen der DIN ISO-Norm 9000 ff. im überregionalen Absatz erfolgreich operieren. Ob damit höhere Erzeugerpreise realisiert werden können, wird in der Praxis bezweifelt. Schließlich kostet die Zertifizierung und die Einführung der zugehörigen Qualitätssicherungs- und -managementsysteme Geld, das erst durch Kostenersparnis verdient werden muß. Daher wird die (befristete) Zertifizierung landwirtschaftlicher Betriebe hinsichtlich des ökonomischen Erfolgs in Frage gestellt und die Gruppenzertifizierung z.B. für Erzeugergemeinschaften angestrebt. Künftig sind Zertifizierungen auch deshalb angebracht, weil die Eingangskontrollen an der Grenze im Binnenmarkt der EU fortgefallen sind, die Produkthaftung des Verkäufers als Regreß an den Hersteller geleitet wird und die betrieblichen Eingangskontrollen preiswerter sind als die Kontrollen am Endprodukt. In Deutschland sind landwirtschaftliche Erzeugnisse ohne erste Verarbeitung von der Produkthaftung ausgenommen. DIN ISO 9001 hat Kundendienst, Forschung, Entwicklung und Design zum Inhalt, DIN ISO 9002 dagegen die Qualitätssicherung in der Verarbeitung. Voraussetzung dieses Sicherungssystems ist, daß das Unternehmen über ein schriftliches Qualitätsmanagementsystem verfügt, das die Organisation der gesamten Betriebsabläufe sowie die vorgesehenen Kontrollmechanismen dokumentiert.

Nach der EU-Frischfleisch-Richtlinie werden ab 1996 in der EU nur noch für den innergemeinschaftlichen und Drittlandshandel zugelassene Schlachthöfe sowie Handwerksbetriebe mit Schlachtleistungen unter 20 GVE wöchentlich (sogenannte Metzgereibetriebe) operieren. Nach den im Bundesanzeiger vom Gesundheitsministerium veröffentlichten Listen und deren Fortschreibungen arbeiten derzeit etwa 270 Anlagen mit EU-Zulassung. Daneben schlachten etwa 350 Anlagen, die 1993 eine bis Ende 1995 befristete Ausnahmegenehmigung erhalten hatten. Davon dürften einige in den nächsten Monaten modernisiert oder geschlossen werden oder in die Gruppe der Metzgereibetriebe wechseln. Diese wird in Fachkreisen auf rd. 6 000 Einheiten beziffert. Insbesondere in den neuen Bundesländern gibt es derzeit große Überkapazitäten, da dort trotz stark rückläufiger Viehbestände neue Schlachthöfe gebaut und vorhandene modernisiert wurden. Aus rechtlichen Gründen kann das holländische Modell zur Kappung überhängender Schlachtkapazitäten in Deutschland nicht angewendet werden, und bei knappen öffentlichen Mitteln ist die Schlachtindustrie gefordert, den Kapazitätsabbau in Eigenregie zu bewältigen oder die Schlachtanlagen mit Importen besser auszulasten.

Die in Dänemark und den Niederlanden operierenden Programme zur Qualitätssicherung (ISO 9002 und IKB) finden in Deutschland ihr Pendant im Prüfsiegel der CMA für Qualitätsschweinefleisch. Alle drei Programme starteten um 1992. Während in Dänemark und Holland der Programmumfang von der Zucht bis maximal zum Schlachthof geht, gilt die Garantie des CMA-Siegels bis zum Einzelhandel. Hier ist die Teilnehmerzahl (noch) unbekannt, wogegen der IKB 2 200 Mäster und 14 Schlachthöfe angeschlossen sind, dem dänischen System aber nur 93 nach ISO 9002 zertifizierte Mastbetriebe. Die Kriterien zur Überwachung der verschiedenen Qualitäts- und Herkunftsgarantien sind in den verschiedenen Programmen recht ähnlich, werden im Stall- oder ISO-Qualitätsbuch dokumentiert und 1-2mal jährlich überprüft.

In Deutschland agiert die Aktionsgemeinschaft Fleisch zur Imageverbesserung beim Schweinefleisch und ergänzt damit die Gemeinschaftswerbung der CMA. Schwerpunkte sind Herkunftsgarantien, die im wesentlichen vor dem Hintergrund der BSE-Problematik beim Rindfleisch initiiert worden sind. Diese Bemühungen kommen den Erfordernissen der Frankfurter Deklaration entgegen. Diese Deklaration von 1994 repräsentiert etwa zwei Drittel des deutschen Lebensmitteleinzelhandels und die bedeutendsten Frischfleischlieferanten, die nur Frischfleisch mit Herkunftsnachweis aus lückenlosen Qualitätssicherungssystemen kaufen wollen. Diese Offerte gilt weltweit, was insbesondere Danske Slagterier als Mitglied nutzen

dürfte. Das gesamte dänische Angebot gilt als eine Marke hoher Qualität im Sinne der Frankfurter Deklaration. Aber auch in Deutschland sind Bemühungen zu beobachten. Inzwischen haben sich zwei niedersächsische Erzeugergemeinschaften zusammengeschlossen, die nun über ein Schlachtvolumen von rd. 1 Mio. Schweine verfügen und die Ware über die Premium Fleisch AG in Zeven vermarkten wollen. Dabei werden Ziele ähnlich dem dänischen Standard mit ISO-Zertifizierung verfolgt.

3 Defizite, Stärken, zusammenfassende Schlußfolgerungen

In der kurzen, beschreibenden Analyse wird deutlich, daß sich die globalen Wettbewerbsfaktoren dem theoretischen Konzept von PORTER (1993) recht gut zuordnen lassen, wobei der Einfluß des Staates durch Steuerungsinstrumente eine vergleichsweise starke Stellung einnimmt. Die globalen Faktoren wirken auf exportorientierte Regionen anders als auf solche, die überwiegend für die lokale Versorgung produzieren. Speziell für den Schweinemarkt lassen diese Faktoren nur qualitative Aussagen zu, quantifizierbare Faktoren zeigen sich letztlich in den Veränderungen der Produktions- und Marktanteile, der Produktionskosten und deren Ursachen, der Bestandsstrukturen sowie im Bereich der Vermarktung. Gemessen am Einkommen der Veredlungsbetriebe werden Defizite der deutschen Primärerzeugung gegenüber Dänemark und den Niederlanden deutlich, und zwar in ungünstigen Bestandsgrößen und -strukturen, in den tierischen Leistungen sowie bei Gebäude- und Haltungskosten infolge restriktiverer Auflagen. Gleichzeitig ist das Seuchenrisiko durch weniger geschlossene Produktionssysteme höher. Im Vermarktungsbereich sind die Kosten durch die noch vorherrschende, zweistufige Erfassung und geringere Kapazitätsauslastung (kleiner) Schlachthanlagen relativ hoch. Zudem behindern gesetzliche Rahmenbedingungen das Wachstum in größere Einheiten in der Primärproduktion.

Diese Liste ließe sich noch vertiefen, doch scheint es so, daß den produktionstechnischen Bedingungen die größte Bedeutung zugemessen werden muß. Hinsichtlich der Produktionskosten weist die deutsche Schweinehaltung gegenüber Dänemark und den Niederlanden größere Reserven aus als im Vermarktungsbereich, der die lokalen Bedingungen stärker berücksichtigt muß. Die lokale Produktion liegt zu den spezifischen, sehr vielschichtigen Bedingungen des deutschen Marktes räumlich näher. Als weitere Stärke ist die größere Flächenausstattung einzustufen, wenn die viehstarken Regionen aus Umwelt- oder Tierschutzgründen durch Kapazitätsverlagerungen ausgedünnt werden müssen.

Die Stärkung der deutschen Wettbewerbsposition liegt in der Beseitigung der Defizite. Dazu lassen sich zahlreiche Ansatzpunkte hauptsächlich auf einzelbetrieblicher und überbetrieblicher Ebene definieren, wie Schaffung kostengünstiger produzierender Bestandsstrukturen, besseres Management in der Primärproduktion, Verbesserung der tierischen Leistungen, Konzentration auf wenige Rassen, Eindämmung des Seuchenrisikos durch mehr geschlossene Systeme, Rückmeldung der Produktqualität und des Gesundheitszustandes an den Erzeuger etc. sowie auf überbetrieblicher Ebene engere Kooperation mit vor- und nachgelagerten Stufen, Anschluß an Qualitätssicherungssysteme, Schaffung integrierter Ketten mit vertraglichen Bindungen und Rückkopplungsmechanismen u.a. Auch diese Liste läßt sich verlängern, doch wäre es nicht gut, wenn die gesamte deutsche Schweinefleischerzeugung sich etwa nach dänischem Vorbild mit einheitlichen Kriterien strukturieren würde. Dazu ist das Land zu groß, und die regionalen Produktions- und Nachfragebedingungen sind zu vielschichtig. Außerdem sind alternative Methoden gesellschaftspolitisch durchaus erwünscht. Nach der nun eingeleiteten Rechtsangleichung in der EU haben die deutschen Erzeuger gute Chancen, Marktanteile zu rückzugewinnen.

Summary

The analysis of competition in the pig meat market between Germany, Denmark and The Netherlands indicates some connections of the global competition factors with the theoretical concept of Porter's Diamond. Legal regulations seem to have the strongest influence on competition in the German meat industry. The theoretical factors are hard to quantify in order to find the position of German pork production and marketing compared to Denmark and The Netherlands. Therefore, measurements are reduced to quantify production and market shares, comparisons of production factors, costs in production and marketing, in external trade flows, and animal outputs. Due to these indicators, the Danish and the Dutch pork industries appear to have competitive advantages over the German industry. Improvements will be obtained by removal of the weaknesses, i.e., better management in the primary production sector, higher animal outputs, fewer breeds, extinction of diseases, creation of quality systems. But this all in a moderate manner in order to fulfill the quite different regional requirements of the German pork market.

Literaturverzeichnis

- afz (ALLGEMEINE FLEISCHER ZEITUNG) (1995): *Sanierung bedingt weitere Konzentration und mehr Ruhe am Markt*. Frankfurt
- BUCHHOLZ, H. E.; WENDT, H. (1990): *Ernährungsgewerbe der Bundesrepublik Deutschland im EG-Binnenmarkt*. In: *Landbauforschung Völkenrode* 40, S. 75-87
- BUHL, K. (1995): *Organisation der dänischen Schlachtschweinevermarktung*. Bergholz-Rehrücke (Vortragsmanuskript für den Workshop „Kooperation und Integration : Neue Wege in der ostdeutschen Agrar- und Ernährungswirtschaft“)
- HARTMANN, M. (1993): *Überlegungen zur Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Ernährungsgewerbes*. In: *Agrarwirtschaft* 42, S. 237-247
- KOCH, H. (1995): *Wettbewerbssituation der deutschen Agrar- und Ernährungswirtschaft : Kooperation als Wettbewerbsfaktor*. Bergholz-Rehrücke (Vortragsmanuskript für den Workshop „Kooperation und Integration : Neue Wege in der ostdeutschen Agrar- und Ernährungswirtschaft“)
- PITTS, E. et al. (1995): *Measuring Food Industry Competitiveness*. Brüssel (a concerted action project within the EU AAIR programme, Discussion Paper 7)
- PORTER, M. E. (1993): *Nationale Wettbewerbsvorteile : Erfolgreich konkurrieren auf dem Weltmarkt*. Wien: Wirtschaftsverlag Ueberreuter
- WINDHORST, H.-W. (1995): *Verbundsysteme in der Schweineproduktion : eine Notwendigkeit für die Zukunft*. Vechta