



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.*

Mühlbauer, F.: Auswirkungen der Konzentration im Lebensmittelhandel auf die Struktur der vorgelagerten Sektoren Ernährungswirtschaft, Erfassungshandel und Landwirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland. In: Hanf, C.-H., Scheper, W.: Neuer Forschungskonzepte und -methoden in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Band 25, Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag (1989), S. 233-237.

AUSWIRKUNGEN DER KONZENTRATION IM LEBENSMITTELHANDEL AUF DIE STRUKTUR DER VORGELAGERTEN SEKTOREN ERNÄHRUNGSWIRTSCHAFT, ERFASSUNGSHANDEL UND LANDWIRTSCHAFT IN DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

von

F. MÜHLBAUER, Weihenstephan

1 EINLEITUNG

In den zurückliegenden Jahren hat die Konzentration im Lebensmittel-Einzelhandel (LEH) enorm zugenommen. Mehr und mehr sind davon nicht nur dessen unmittelbare Geschäfts-Kontrahenten, die Unternehmen der Be- und Verarbeitung von Agrarprodukten und Lebensmitteln betroffen; auch die Stufe der landwirtschaftlichen Urproduktion bekommt die Auswirkungen immer deutlicher zu spüren. Die Konzentration im LEH bewirkt einen immer stärkeren Zwang zur Konzentration auch in der Landwirtschaft – oder m.a.W.: sie wird zu einem immer wichtigeren Bestimmungsfaktor des landwirtschaftlichen Strukturwandels. Der Wirkungsgehalt dieses Faktors ist dem der m.o.w. restriktiven EG-Markt- und –Preispolitik durchaus vergleichbar. Während die EG-Politik in der Strukturwandel- Diskussion bislang dominiert hat, ist die Konzentration im LEH als "Strukturwandel-Verstärker" erst ansatzweise ins Bewußtsein der landwirtschaftlichen Basis eingedrungen.

2 ENTWICKLUNG DER KONZENTRATION IM LEBENSMITTEL-EINZELHANDEL

Die Betrachtung beschränkt sich auf die Einzelhandelsstufe, da im Lebensmittel-Sektor die Bedeutung des Großhandels als selbständige Unternehmensform stark abgenommen hat. Die Großhandels-Funktion wird zunehmend von den Zentralen des Einzelhandels – immer mehr in Verbindung mit Brokern als Logistik-Spezialisten – wahrgenommen.

Als Konzentrations-Merkmal wird in pragmatischem Sinn auf die Umsatzgröße zurückgegriffen, auch wenn sie "einen recht groben Maßstab für die erbrachte Handelsleistung" darstellt (SCHENK, 4, S. 134). Der methodische Schwerpunkt liegt in der Aufzeichnung der absoluten Konzentration, die dann gegeben ist, "wenn der Gesamtbetrag eines Merkmals auf eine geringe Anzahl von Merkmalsträgern entfällt" (ebd., 4, S. 139). Außerdem wird die dynamische Analyse der statischen bzw. komparativ-statischen vorgezogen, um Konzentrations-Entwicklungen über die jeweiligen Zeiträume hinweg untersuchen zu können.

Auf die Verwendung von Konzentrations-Maßen wird verzichtet, weil sich darunter keines befindet, das der "numerischen Erfassung der Konzentration überlegen wäre" (ebd., 4, S. 159).

Wie aus Tabelle 1 hervorgeht, hat sich die Zahl der Verkaufsstellen für Lebensmittel von 1960 bis 1987 von 210.000 auf 73.000, also um fast zwei Drittel verringert. Die Abnahmeraten lagen in den 70er Jahren mit durchschnittlich fast 5 % pro Jahr deutlich höher als in den 80er Jahren mit durchschnittlich etwa 3 % pro Jahr.

Tabelle 1: Konzentrations-Entwicklung im Lebensmittel-Einzelhandel

	1960	1970	1980	1987
Anzahl d. Verkaufsstellen* (in 1000)	210,0	172,6	91,6	73,0
Gesamtumsatz mit Lebens- mitteln (in Mrd. DM)	35,0	59,0	114,0	155,0
Durchschnittsumsatz je Ver- kaufsstelle (in 1000 DM)	170	340	1.250	2.100
* einschl. Aldi und Warenhäuser Quelle: Nielsen, GfK, CMA				

Aus dieser rückläufigen Anzahl der Verkaufsstellen und wegen des zunehmenden Gesamtumsatzes im LEH von 35 auf 155 Mrd. DM im Zeitraum von 1960 bis 1987 resultiert ein Anstieg des Durchschnittsumsatzes je Verkaufsstelle von 170.000 DM auf 2,1 Mio DM in dieser Zeitspanne – eine Steigerung auf mehr als das 12fache. Diese Zahlen zeigen augenfällig, wie rasant die Konzentration im LEH voranschreitet.

Derzeit liefern sich die umsatzmäßig bedeutendsten Organisationsformen noch einen hochintensiven Wettbewerb. Bei einem weiteren Voranschreiten der Konzentration, was sich risikolos prognostizieren läßt, muß jedoch stark befürchtet werden, daß diese optimale Wettbewerbsintensität in ein informelles Kartell umkippt.

3 AUSWIRKUNGEN AUF DIE STRUKTUR DER VORGELAGERTEN SEKTOREN

Um die Auswirkungen der Konzentration im LEH auf die Struktur der vorgelagerten Sektoren Ernährungswirtschaft, Erfassungshandel und Landwirtschaft zu bestimmen, wird das theoretische Konzept des Stufenwettbewerbes herangezogen, welches besagt: Eine ausgeprägte Konzentrations-Entwicklung in einer jeweils betrachteten Marktstufe bewirkt, daß sich in allen vorgelagerten Stufen die Konzentrations-Tendenzen, gleichsam in einer Art Wellenbewegung, ebenfalls deutlich verstärken (vgl. auch GROSSKOPF, ALTER, 3, S. 30).

3.1 Auswirkungen auf die Ernährungswirtschaft

Unter Ernährungswirtschaft werden im folgenden die Ernährungsindustrie sowie die übrigen Unternehmen, die Agrarprodukte zu Lebensmitteln be- und verarbeiten, verstanden. Überträgt man das o.g. Konzept des Stufenwettbewerbes auf die vor- bzw. nachgelagerten Stufen LEH und Ernährungswirtschaft, resultiert daraus, auch unter Blickrichtung Zukunft, daß die extreme Konzentration im LEH mit kartellartigen Verhältnissen in der Endphase auch in der Ernährungswirtschaft zu einer vergleichbaren Strukturausdünnung führt.

Empirisch kann diese Entwicklung an dieser Stelle nur exemplarisch belegt werden. Dazu wird der Sektor Fleischwirtschaft ausgewählt und die Konzentrations-Entwicklung in der Fleischwaren-Industrie dargestellt (vgl. Tabelle 2).

Der Durchschnittsumsatz je Betrieb als deutlichstes Konzentrations-Merkmal hat sich von 1970 bis 1986 mehr als verdoppelt. Sicherlich ist für diese Entwicklung die Konzentration im LEH nicht allein verantwortlich; weitere konzentrationsfördernde Faktoren bestehen in der weitgehenden Marktsättigung und im brancheninternen Wettbewerb.

Tabelle 2: Konzentrationsentwicklung in der Fleischwaren-Industrie

	1960	1970	1980	1986
Anzahl der Betriebe*	274	345	322	289
Gesamtumsatz (in Mio DM)	2.159,0	5.114,0	8.767,1	9.264.3
Durchschnittsumsatz je Betrieb (in Mio DM)	7,9	14,8	27,2	33.1
* mit 20 u. mehr Beschäftigten				
Quelle: Statistisches Jahrbuch für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, versch. Jahrg.				

3.2 Auswirkungen auf den Erfassungshandel

Die Konzentrationswelle des Stufenwettbewerbes ergreift als nächste die der Ernährungswirtschaft vorgelagerte Stufe, den Erfassungshandel. Je nach Produktbereich werden die Konzentrations-Prozesse zu verschiedenen strukturellen Endresultaten führen.

So erscheinen z.B. bei pflanzlichen Produkten im Gesamtmarkt das Teiloligopson, mit der Neigung zu kartellartigen Marktabsprachen, oder auch regionale Teilmonopsonie am wahrscheinlichsten. Bei Schlachtvieh hingegen dürfte der Erfassungshandel als selbständige Unternehmensform – also privater Viehhandel und Viehverwertungsgenossenschaften – im Endeffekt völlig verschwinden. Bereits jetzt zeichnet sich zunehmend die Tendenz ab, daß die Vieherfassungs-Funktion von unternehmenseigenen Organen der dann marktbeherrschenden großen Schlacht- und Zerlegebetriebe wahrgenommen wird. Eine Parallele hierzu liefern die Einkaufszentralen des LEH, welche durch die weitgehende Übernahme der Großhandels-Funktion die wirtschaftliche Bedeutung des selbständigen Lebensmittel-Großhandels enorm eingeschränkt haben.

3.3 Auswirkungen auf die Landwirtschaft

Als letztes Glied in der Kette des Stufenwettbewerbes verbleibt die Landwirtschaft. Sie wird in der Endphase der Konzentrations-Prozesse – je nach Produktbereich – einigen wenigen Großkonzernen entweder der Ernährungswirtschaft oder des Erfassungshandels gegenüberstehen, die sich im Falle des Teiloligopsons zudem kartellmäßig abstimmen werden. Auch bei Fortschreibung des bislang vorrangig markt- und preispolitisch induzierten agrarstrukturellen Wandels werden – ohne Steuerung v.a. durch neue marktstrukturpolitische Maßnahmen – zwischen landwirtschaftlicher Anbieterstruktur und der Struktur in den nachgelagerten Sektoren sehr krasse Niveauunterschiede aufbrechen. Diese werden einen immer stärker wirkenden wettbewerbsspolitischen Zwang freisetzen, der zur Umwandlung unserer bäuerlichen Landwirtschaft in einige wenige Agrarfabrikations-Konzerne führen wird. Dabei erscheint es unerheblich, wie bäuerliche Landwirtschaft im Detail definiert werden soll.

4. AGRARPOLITISCHE KONSEQUENZEN

Sollte unsere praktische Agrarpolitik ernsthaft darum bemüht sein, die o.g. Agrarfabrikations-Konzerne auf breiter Basis zu verhindern, kommt sie nicht umhin, neue marktstrukturpolitische, unterstützt durch ebenfalls neue absatzförderungspolitische Maßnahmen zu ergreifen. Dazu ist eine grundlegende Novellierung sowohl des Marktstrukturgesetzes (MStGr) als auch seiner "Schwester", des Absatzfonds-Gesetzes, unverzichtbar.

4.1 Novellierung des Marktstrukturgesetzes

Um der Marktmacht der nachgelagerten Stufen wirksam begegnen zu können, müssen sich die Landwirte zu aktiven Vermarktungs-Gemeinschaften eines neuen Typs zusammenschließen. Die bestehenden Erzeugergemeinschaften (EZGen) nach dem MStG sind, von Ausnahmen abgesehen, wenig geeignet, die erforderliche Gegenmacht aufzubauen.

Aus Platzgründen können die Konturen eines neukonzipierten MStG in Übersicht 1 nur kurz skizziert werden (s. Übersicht 1).

Übersicht 1: Leitlinien für ein neues MStG

1. Bevorzugte Förderung - 50 % Zuschlag bei Start- u. Investitionsbeihilfen - an EZGen, die folgende Voraussetzungen erfüllen:
 - o EZG ist frei, unabhängig
 - o verfügt über eigenen, hauptamtlichen Geschäftsführer - kein Geschäfts-Besorgungsvertrag
 - o tritt als Anbieter- oder Verkaufsgemeinschaft auf - keine Vorschalt- oder Umwandlungs-Gemeinschaft
 - o setzt 100 % - Andienung durch
2. Beitrittsprämien für neue Mitglieder - mind. 4 - 5.000 DM je Neumitglied
3. Bei Marktanteil der organisierten Produktion über 50 %: Einführung der Allgemeinverbindlichkeit

4.2 Novellierung des Absatzfonds-Gesetzes

Die aus einem neugeschaffenen MStG hervorgehenden aktiven Anbieter- und Verkaufsgemeinschaften müssen sich, um effektiv wirtschaften zu können, als professionell marketing-orientierte Zusammenschlüsse verstehen und betätigen. In diesem Sinn bedürfen sie auch der Unterstützung durch flexible regionale Marketing- Organisationen, um dem in den Unternehmen der nachgelagerten Sektoren konzentrierten Marketing-know-how Vergleichbares entgegenzusetzen zu können. Aus diesem Grund erfordert die Marketingarbeit von Gruppenmarketing-bewußten Erzeuger-Zusammenschlüssen und diejenige von dezentralen Absatzförderungs-Organisationen eine finanzielle Förderung über ein neues MStG hinaus.

Eine derartige Förderung läßt sich in dem Rahmen, wie ihn das Absatzfonds-Gesetz in seiner derzeitigen Form vorgibt, nicht realisieren. Auch die somit notwendige völlige Neugestaltung des Absatzfonds-Gesetzes kann aus Platzgründen nur kurz angerissen werden - s. Übersicht 2:

Übersicht 2: Leitlinien für ein neues Absatzfonds-Gesetz

1. Einschränkung der CMA-Aufgaben auf:
 - o Marktforschung über nationale und internationale Lebensmittelmärkte
 - o Öffentlichkeitsarbeit zur Image-Verbesserung deutscher Agrarprodukte, insbes. Fleisch
 - o Exportförderung
2. Verwendung freiwerdender Absatzfonds-Gelder für
 - o Regionale Marketinggesellschaften
 - o Marketingorientierte EZGen
3. Dadurch Förderung der Marketingarbeit von EZGen:
 - o Qualitätssteigerung
 - o Werbung und Verkaufsförderung
 - o Öffentlichkeitsarbeit

CMA Die Entwicklung der Einkaufsstätten für Agrarprodukte. In: CMA-Mafo-Briefe, Kennziffer 621, Bonn, o. J.

G+L-Umsatzkonzentration: In: Lebensmittel-Zeitung, 1987.

GROSSKOPF, W. und R. ALTER: Die Marktstellung im Ernährungssektor unter besonderer Berücksichtigung der landwirtschaftlichen Marktstellung. In: Landwirtschaft - Angewandte Wissenschaft, Heft 212, Münster-Hiltrup 1978.

SCHENK, H.-O., TENBRINK, H. und H. ZÜNDORF: Die Konzentration im Handel. In: Schriftenreihe der Forschungsstelle für den Handel, Dritte Folge Nr. 9, Berlin 1984.