



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.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

sector and a total discharge of the EAGGF. The income effectiveness of the expenditures reaches almost 80 per cent because in short terms already the surplus is removed and most of expenditures are used for the social security of the retiring farmers.

(3) The approximately DM 200 bn discharge of the EAGGF allows a substantial capital transfer for the development of rural areas.

Literaturverzeichnis

Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten (BML) (Hrsg.): Agrarbericht der Bundesregierung. Bonn, versch. Jgg. – DRÖGE, H.: Der EG-Rind- und Kalbfleischmarkt. Effizienzbeurteilung unterschiedlicher markt- und preispolitischer Maßnahmen zum Abbau der strukturellen Überschüsse.- Dissertation. Bonn 1990. – EG-Kommission: Bericht der Kommission über die Marktaussichten und die Interventionsregelung für Rindfleisch. - Agra-Europe 35 (1994), Nr. 1/2, Dokumentation, S. 1-17. – EG-Kommission: Reformverordnungen des Ministerrates (II). - Agra-Europe 33 (1992), Nr. 34, Dokumentation, S. 49-58. – EUROSTAT (Hrsg.): Cronos Datenbank. Luxemburg, lfd. Jgg. – MÜLLER-ARMACK, A.: Wirtschaftsordnung sozial gesehen.- Jahrbuch für Ordnung von Wirtschaft und

Gesellschaft (ORDO). Opladen 1948, S. 125-154. – N.N.: Positive Resonanz auf das neue Milchquoten-Aufkaufprogramm. - Agra-Europe 35 (1994), Nr. 3, Kurzmeldungen, S. 1. – RITSON, C.: Agricultural Economics - Principals and Policy.- London 1977. – Wirtschafts- und Sozialausschuß der Europäischen Gemeinschaft (WSA): Junglandwirte und Generationswechsel in der bäuerlichen Gesellschaft.- Agra-Europe 35 (1994), Nr. 19, Dokumentation, S. 1-8. – WOLFFRAM, R. und HOFF, K.: Kosten-nutzen-analytischer Vergleich von Milchmarktordnungssystemen.- Agra-Europe 24 (1983), Nr. 23, Dokumentation, S. 1-24. – WOLFFRAM, R. und HOFF, K.: Reform der EG-Agrarmarktpolitik durch subventionierten Kapazitätsabbau oder direkte Einkommensübertragungen. - Berichte über Landwirtschaft (1987), Bd. 65, H. 2, S. 343-353. – WOLFFRAM, R.: Milch-Markt-Ordnung, Teilaspekt "Ordnung". Vortragsreihe anläßlich der Mitgliederversammlung des Milchindustrieverbandes, Oktober 1978 in Bremen. - Agra-Europe 19 (1978), Nr. 46, Sonderdruck, S. 15-26. – ZMP (Hrsg.): ZMP-Bilanz Milch. Bonn, versch. Jgg. – ZMP (Hrsg.): ZMP-Bilanz Vieh und Fleisch. Bonn, versch. Jgg.

Verfasser: Prof. Dr. RUDOLF WOLFFRAM und Dipl.-Ing. agr. JOHANNES SIMONS, Lehrstuhl für Marktforschung der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität, Bonn, Nußallee 21, D-53115 Bonn

Der Einfluß von Verbraucherverhalten, Produktqualität und technischem Fortschritt auf die vertikale Koordination im Nahrungsmittelsektor

C.-HENNIG HANF und KLAUS DRESCHER

1 Einleitung

Die Ernährungsgüter, die in einem arbeitsteiligen Wirtschaftssystem konsumiert werden, durchlaufen von ihrer Produktion bis zum Endverbraucher eine mehr oder minder lange Kette von Produktions-, Be- und Verarbeitungsstufen. Von der Produktion landwirtschaftlicher Rohprodukte über den Erfassungshandel, die Ernährungsindustrie, den Lebensmittelgroß- und Einzelhandel bis hin zum Verbraucher setzt diese Kette einen komplizierten, von Stufe zu Stufe und Produkt zu Produkt variierenden Koordinationsmechanismus voraus. Welche Art der Kooperation sich dabei als vorteilhaft erweist, hängt von den spezifischen Eigenschaften des Produktes, von den speziellen Beziehungen zwischen den Agierenden und von den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen ab. So ist es nicht verwunderlich, daß in Perioden, in denen die Agrarpolitik strukturell verändert wird, die Frage nach dem "optimalen" Steuerungssystem in öffentlichen und wissenschaftlichen Diskussionen in den Vordergrund rückt. So war es in den 60er Jahren, als die nationalen Agrarpolitiken in der EG zusammengeführt wurden (siehe z.B. STRECKER et al., 1963; SCHMITT, 1964; SCHOPEN, 1966; HÜLSEMEYER, 1970; VON ALVENSLEBEN, 1973), und so findet zur Zeit in Anbetracht der 'neuen' Agrarpolitik eine intensive Befassung mit diesem Thema statt (vgl. Wissenschaftlicher Beirat, 1990; WEINDLMAIER, 1991; DRESCHER, 1993; KALLFASS, 1993; HOFF, 1994). Da die Diskussion weitgehend agrarpolitisch motiviert und orientiert ist, zielt sie vor allem auf Veränderungen in der Beziehung zwischen Landwirtschaft und dem nachgelagerten Sektor ab und ist zudem verallgemeinernd und global ausgelegt. Im Gegensatz dazu möchten wir im vorliegenden Beitrag die Wirkung von Veränderungen des Verbraucherverhaltens, der Produktqualität und des technischen Fortschritts nicht nur auf die Koordination zwischen Landwirtschaft und ihrer Marktpartner untersuchen, sondern die Koordinationsbeziehungen zwischen den verschiedenen Stufen

innerhalb der Nahrungsmittelkette in Abhängigkeit der oben genannten Einflußfaktoren betrachten. Es zeigt sich dabei einerseits, daß von den spezifischen Bedingungen, die den Ernährungssektor kennzeichnen, Wirkungen auf den Koordinationsmechanismus ausgeübt werden, die zumindest von vergleichbarer Bedeutung sind wie die Veränderung der agrarpolitischen Rahmenbedingungen. Andererseits wird deutlich, daß das Koordinationssystem zwischen Landwirtschaft und Ernährungsindustrie von Veränderungen in der Koordination in nachgelagerten Bereichen mitbestimmt wird. Obwohl die Zahl der Stufen zwischen Landwirtschaft und Endverbraucher sehr variiert, wird im folgenden vereinfachend von zwei Zwischenstufen ausgegangen: der Ernährungsindustrie und dem Lebensmitteleinzelhandel.

2 Zur vertikalen Koordination

Aufgabe eines Koordinationssystems ist die Abstimmung der zur Verfügung stehenden und der benötigten Mengen an Gütern in qualitativer, zeitlicher und räumlicher Hinsicht. Der Koordinationsmechanismus wird von drei Elementen gesteuert und zwar durch Preise, Verträge und Verwendungsentscheidungen. Die drei Elemente ergänzen sich in der Steuerung des Koordinationsprozesses und werden stets gleichzeitig eingesetzt, allerdings mit wechselnder Intensität und mit unterschiedlicher Effizienz. Für Lebensmittel spielt die Lagerhaltung neben dem Preis als Steuerungsinstrument infolge des saisonalen Charakters der landwirtschaftlichen Produktion eine besondere Rolle, wohingegen Auftragsverschiebungen ("order backlogs") im Gegensatz zu anderen Wirtschaftsbereichen (SCHERER und ROSS, 1990, S. 268) nur sehr gelegentlich zum Einsatz gelangen. Ein weiteres wesentliches Koordinationsinstrument sind Verträge, die in sehr vielfältiger Form existieren. SCHRAEDER (1986, S. 1161) führt dazu aus: "Contracting is a

means to coordinate successive stages in a commodity system. It includes a wide variety of arrangements spanning a continuum between open production (produce and then sell) and integration". Die mögliche Vielfalt von Vertragsausgestaltungen sollte bei der Diskussion um Koordinationssysteme stets berücksichtigt werden, da Verträge eine sehr unterschiedliche Bindungsintensität aufweisen können (GROSSEKETTLER, 1978, S. 327). So zeigt beispielsweise die Untersuchung von DRESCHER (1993), daß eine zu vereinfachte Betrachtungsweise (vertragliche versus marktbezogene Koordination) vorhandene Unterschiede und Tendenzen eher verwischt als verdeutlicht.

Die generalisierende, aggregierte Betrachtungsweise ist eine wichtige Voraussetzung für die Diskussion über die Notwendigkeit politischer Eingriffe, wobei man in Anbetracht des Aktivitätseifers von politischen Institutionen betonen sollte, daß die Ergebnisse der Untersuchungen von HOFF (1994) und KALLFASS (1993) eher dahingehend zu interpretieren sind, daß kein politischer Handlungsbedarf besteht. Das impliziert jedoch nicht, daß auf Unternehmensebene kein Handlungsbedarf existiert. Auf dieser Ebene können Faktoren, die bei aggregierter Betrachtung von eher geringer Bedeutung sind, zu erheblichen Veränderungen in der Vorzüglichkeit der Koordinationssysteme führen.

Wenn im folgenden die im Titel dieses Beitrages genannten Einflußfaktoren bezüglich ihrer Wirkung auf die Koordinationsprozesse in der Ernährungswirtschaft diskutiert werden, ist dies als Ergänzung zu den eingangs angeführten Arbeiten zu betrachten. Die nachfolgenden Erörterungen sollen in erster Linie der Diskussion auf Unternehmensebene dienen und sollen Argumente für branchenbezogene Analysen liefern. Die Untersuchung erhebt dabei nicht den Anspruch, alle Faktoren, die einen Einfluß auf Koordinationsprozesse in der Ernährungswirtschaft besitzen, zu untersuchen. Wir meinen jedoch, daß die von uns herausgegriffenen Einflußgrößen von besonderer Bedeutung sind und daß sie aufgrund ihrer Dynamik sehr schnell und nachdrücklich Änderungen der Koordination bewirken können.

3 Bedeutung des Verbraucherverhaltens für den vertikalen Koordinationsprozeß

Auf der Einzelhandelsstufe wird die Koordination zwischen der Verbrauchernachfrage und dem Angebot fast ausschließlich mit den beiden Instrumenten Preis und Lagerhaltung durchgeführt. Eine Variation von Bestellmodalitäten wird als Steuerungsmittel nur in wenigen Ausnahmefällen eingesetzt und Verträge sind nahezu unbekannt, sieht man von gelegentlich getroffenen mündlichen Liefer- und Abnahmezusagen ab. Die zunehmende Breite des Sortiments (o.V., 1993, S. 16) und das zunehmende Interesse an der Logistik (SCHAWÉ, 1994, S. 16) kann als Hinweis darauf gelten, daß im Lebensmitteleinzelhandel der Verfügbarkeit und damit der Lagerpolitik eine steigende Bedeutung zugemessen wird. Wesentlich bedeutsamer sind jedoch die indirekten Konsequenzen, die sich aus den Veränderungstendenzen des Verbraucherverhaltens für die Koordinationsmechanismen ergeben. Hier sind vor allem Veränderungen im Kaufverhalten und in den Produktsprüchen (Produktdifferenzierung, Produktqualität, involvierte Dienstleistungen) zu nennen. Die Konsequenzen sich wandelnder Produktsprüche für den sektoralen Koordinationsprozeß werden im nachfolgenden Abschnitt diskutiert, so daß hier zunächst der Einfluß des Kaufverhaltens untersucht werden soll.

Für die Koordination zwischen Einzelhandel und Ernäh-

rungsindustrie sind insbesondere zwei, nahezu gegenläufige Entwicklungstendenzen im Kaufverhalten bedeutsam. Zum einen hält der Trend der Nachfrager zum Kauf von Lebensmitteln in breit sortierten, national oder international agierenden Lebensmittelketten an. Dies wird durch die Zunahme der Marktanteile der größten Einzelhandelsketten belegt. So ist beispielsweise der Marktanteil der 10 größten Einzelhandelsketten in Deutschland 1992/1993 innerhalb eines Jahres von 70,8 % auf 75,4 % gestiegen (o.V., 1994b). Folgt man den Argumenten von CAVES und BRADBURY (1988), so ist damit eine Tendenz zur stärkeren vertraglichen Koordination verbunden, wobei allerdings sehr unterschiedliche Motive für Einzelhandel und Ernährungsindustrie gelten.

Aus Sicht der Ernährungsindustrie werden Verträge bei zunehmender Konzentration des Einzelhandels vor allem zur Absatzsicherung angestrebt, wohingegen der Einzelhandel wohl kaum Probleme darin sieht, ein ausreichendes Produktangebot auf dem Markt zu beschaffen (OVERLACK, 1992, S. 75 ff.). Eine wesentliche Motivation des Einzelhandels für einen Vertragsabschluß liegt darin, daß sie ihre Marktmacht nutzen können, um Lagerhaltung und Transport (BÖCKENHOFF, 1994, S. 3; GILMER, 1992, S. 3; SCHAWÉ, 1994, S. 144) in zunehmendem Maße auf die Produzenten zu verlagern, ohne daß die Hersteller Preise durchsetzen können, die außerordentliche Gewinne entstehen lassen (Monopolkommission, 1985, S. 123). Dadurch können die Kosten des Beschaffungsmanagements gesenkt werden, insbesondere wenn strikte Qualitätsvorschriften neben den Lieferverpflichtungen als Bedingungen aufgenommen werden. Die Industrie kommt daher zunehmend unter Preisdruck und muß gleichzeitig hinreichend große Lager vorhalten, um die durch die verringerte Vorratshaltung beim Einzelhandel verstärkten temporären Nachfrageschwankungen auszugleichen (TIPHINE, 1990, S. J 13). Dies erfordert eine möglichst preisgünstige Beschaffung der Rohwaren, wobei die notwendige Lagerhaltung auf der Produktseite Spielräume auf der Beschaffungsseite schafft, die zur Ausdehnung des Beschaffungsmarktes genutzt werden können, soweit dies aus technischen Gründen möglich ist. Dadurch sinkt die Neigung zur vertraglichen Bindung auf der Rohwareseite. Die Zahl der potentiellen Lieferanten wird erhöht und preisgünstige Angebote können gezielter genutzt werden.

Neben dieser durch das Kaufverhalten unterstützten Konzentrationstendenz beim Einzelhandel ist jedoch ein gegenläufiger Trend festzustellen. Ein Teil der Verbraucher bevorzugt in zunehmendem Maße den Einkauf in Spezialgeschäften (BAKER und CROSBIE, 1994), die sich vor allem aus Einzelunternehmen mit wenigen Filialen (insbesondere des Ernährungshandwerks) mit hohem Qualitätsimage zusammensetzen. Dabei muß es sich nicht um streng getrennte Käufergruppen handeln. Viele Käufer bevorzugen für spezielle Produkte oder spezielle Gelegenheiten den Einkauf in Spezialgeschäften, zu anderen Gelegenheiten werden Discounter aufgesucht (WEINDLMAIER, 1993, S. 11). In diesem Marktsegment wird von den Einzelhandelsunternehmen erwartet, daß sie ein breites Sortiment von Gütern mit spezifischen Qualitätsmerkmalen anbieten. Die Absatzmengen der einzelnen Artikel sind daher relativ gering und schwer prognostizierbar, so daß kaum ein Interesse an vertraglicher Bindung auf der Nachfragerseite besteht. Da das Warensortiment in der Regel auch ein internationales Angebot umfaßt, entwickeln sich zur Zeit eine Reihe spezialisierter Großhandelsunternehmen, die die Versorgung sicherstellen. Da ein in gewissem Umfang wechselndes An-

gebot vom Kunden akzeptiert wird, kann sich eine preisorientierte Koordination unter Beachtung der Qualitätsansprüche etablieren. Eine Ausnahme stellt dabei das 'biologische' Segment dar, in dem aus Kontrollgründen eine vertragliche Einbindung notwendig ist, die allerdings in der Regel primär die Produktionsbedingungen definiert und kaum Abnahme- und Lieferverpflichtungen umfaßt.

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß das Kaufverhalten der Masse der Verbraucher durch die Förderung der Konzentration einerseits zu einer stärkeren vertikalen Integration beiträgt. Andererseits wird die marktorientierte Koordination durch die Bildung spezieller Verbrauchergruppen gefördert.

4 Produktqualität und vertikale Koordination

4.1 Zur Entwicklung der Nahrungsmittelqualität

Bevor die Beziehungen zwischen Veränderung in der Produktqualität und der Koordination in der Nahrungsmittelkette diskutiert werden, erscheint es zweckmäßig, einige Überlegungen zur Produktqualität von Nahrungsmitteln und den damit verbundenen Entwicklungstendenzen vorzuschicken. Seit THEIL (1952), HOUTHAKKER (1952) und LANCASTER (1966) ihre bahnbrechenden Arbeiten zur ökonomischen Erfassung des Qualitätsbegriffes veröffentlicht haben, hat sich deren Konzept, die Qualität eines Gutes als die Gesamtheit der wertbestimmenden Eigenschaften zu bezeichnen, durchgesetzt. Die Wertschätzung der Verbraucher bezüglich der einzelnen Eigenschaften schlägt sich im Preis des Gutes nieder und der Preis kann als Wertfunktion der einzelnen Eigenschaften dargestellt werden (vgl. BROCKMEIER, 1993, S. 46). Betrachtet man Qualität als Kompositum der Eigenschaften können Qualitätsveränderungen auf sehr unterschiedlichem Wege zustandekommen:

- durch Veränderung der quantitativen Ausprägung einer oder mehrerer Eigenschaften (vertikale oder qualitative Produktdifferenzierung),
- durch Erweiterung (Verringerung) der Zahl der wertbestimmenden Komponenten (horizontale Produktdifferenzierung) und
- durch Veränderung der Wertrelationen für die Einzelkomponenten (verbrauchsinduzierte Qualitätsänderung).

Geht man davon aus, daß sich die Nachfragefunktion als Aggregat individuell unterschiedlicher Nutzenfunktionen ergibt, so impliziert dies, daß die Rangfolge der Präferenzrelation zweier in der Qualität unterschiedlicher Güter zwischen den Nachfragern bzw. Nachfragergruppen variieren kann. Horizontale und vertikale Produktdifferenzierung ist dann nicht nur möglich, sondern auch volkswirtschaftlich sinnvoll. Dementsprechend sollte ein optimales Koordinationssystem nicht nur in der Lage sein, ein Gleichgewicht in der Menge der nachgefragten und angebotenen Güter herzustellen, sondern sollte auch sicherstellen, daß die vom Verbraucher nachgefragte Produkt- und Qualitätsvielfalt tatsächlich produziert und angeboten wird.

In der Struktur der Nachfrage nach Nahrungsmitteln zeichnen sich vor allem folgende Entwicklungstendenzen ab. Es werden zunehmende Ansprüche an die Ausprägung einzelner Qualitätseigenschaften gestellt. Es werden zusätzliche Eigenschaften mit Wertzuweisung belegt und es wird eine zunehmende Zahl an Produktvarianten notwendig, um den divergierenden Ansprüchen der einzelnen Ver-

brauchergruppen zu entsprechen. Ein typisches Beispiel für die erste Kategorie von Qualitätsänderungen ist die "light" Welle, die fast alle Nahrungsmittel erfaßt hat. Bier soll weniger Alkohol, Fleisch weniger Fett, Cola weniger Zucker enthalten. Vor einigen Jahren wurde mehr Eiweiß, mehr Vitamine, mehr Mineralstoffe gefordert. Viele Eigenschaften, die erst in neuerer Zeit als wertbestimmende Komponenten von Bedeutung wurden, gehören zur Gruppe der Vertrauenseigenschaften. So z. B. Rückstandsfreiheit, die nationale oder regionale Herkunft des Produkts oder Kennzeichnungen wie "erzeugt nach biologischer Anbauweise" oder "in artgerechter Tierhaltung" sind Beispiele für Produkteigenschaften, die vor 10 oder 20 Jahren kaum eine Rolle gespielt haben. Das auffälligste Beispiel für eine zunehmende Nachfrage nach Produktvielfalt ist die Nachfrage nach Brot, Wurst und Käse. So wirbt beispielsweise ein Kaufhauskonzern damit, daß stets mehr als 300 Wurstarten und mehr als 200 Käsesorten verfügbar sind.

Als Gegengewicht zu der zunehmenden Heterogenisierung des Angebotes versuchen staatliche Entscheidungssträger durch Kennzeichnungspflichten und Standardisierungen den Markt transparenter zu gestalten. Vor allem soll dadurch die Einführung von Minimalstandards erreicht werden, um den Käufer vor gesundheitlichen und ideologischen Risiken zu schützen. Inwieweit das letztere Ziel tatsächlich erreicht wird, bleibt in Anbetracht der regelmäßig wiederkehrenden "Lebensmittelskandale" offen. Es ist jedoch davon auszugehen, daß Standardisierungen, auch wenn sie nur als Minimalansprüche vorgegeben sind, tendenziell zu einer Nivellierung der angebotenen Qualitäten führen (KÜHL, 1993, S. 76).

Von außerordentlicher Bedeutung für die ökonomische Analyse erweist sich die Tatsache, daß die einzelnen Komponenten oder Eigenschaften eines Produktes selbst wieder unterschiedliche ökonomische Eigenschaften aufweisen. Für die Gestaltung des Koordinationsprozesses ist vor allem die "Erkennbarkeit" einer Eigenschaft und deren "physische Existenz" von besonderer Bedeutung. NELSON (1970) hat wohl als erster zwischen Such- und Erfahrungseigenschaften unterschieden. Zu ergänzen sind die genannten Eigenschaften noch durch eine dritte Kategorie, die gerade im Bereich des Lebensmittelhandels immer bedeutsamer wird, nämlich die "nicht nachprüfaren" Vertrauenseigenschaften (DARBY und KARNI, 1973). Dabei ist weiterhin zu unterscheiden, ob eine Eigenschaft dem Produkt zwar physisch anhaftet, aber vom Käufer unter normalen Bedingungen nicht feststellbar ist, oder ob es sich um eine Eigenschaft handelt, die sich auf die Art des Produktionsprozesses selbst bzw. auf die Herkunft von Vorstufen des Produktes bezieht und damit prinzipiell für den Käufer nicht (zumindestens nicht positiv) nachprüfbar ist.

Die meisten die Qualität determinierenden Eigenschaften von Lebensmitteln stellen für die Konsumenten Erfahrungseigenschaften dar. Um dem Käufer diese Eigenschaften als Entscheidungskriterium zugänglich zu machen, werden verschiedene Instrumente eingesetzt, die die Aufgabe haben, dem Verbraucher "Qualität" zu signalisieren. Dies sind insbesondere Angaben auf der Verpackung, die Verwendung von Markennamen und Güte- und Herkunftszeichen. VON WERSEBE (1993) hat über 100 Studien zur Qualitätsbeurteilung durch Verbraucher ausgewertet und kommt zu dem Ergebnis, daß die Verbraucher neben Marken- und Herstellernamen vor allem die Einkaufsstätte als bedeutenden Qualitätsindikator (noch vor dem Preis) betrachten. Wenn der Verbraucher sich im nachhinein von der Qualität enttäuscht fühlt, sei es durch eigene Erfahrung,

sei es durch Berichte in den Medien, so wird er die Verantwortung dafür der Institution zuweisen, die er selbst als Vertrauensgeber ausgewählt hat. Dies wird im Falle eingeführter Markenartikel die Herstellerfirma im Falle von No-Name-Produkten oder Handelsmarken das Einzelhandelsunternehmen sein. Frischprodukte spielen hierbei eine gewisse Sonderrolle. Die Verantwortlichkeit wird bei diesen Produkten sicher stärker dem Handelsunternehmen zugewiesen.

4.2 Koordination zwischen Einzelhandel und Ernährungsindustrie

Für die Gestaltung des Koordinationsprozesses zwischen dem Einzelhandel und der Ernährungsindustrie sind vor allem die Notwendigkeit einer zunehmenden Produktvielfalt und die Abhängigkeit vom Käufervertrauen von spezieller Bedeutung. Für die großen Einzelhandelsketten spielt letzteres eine spezieller Rolle, da sie durch das Angebot von No-Name-Produkten und Handelsmarken einen Teil des Qualitätsrisikos tragen. Damit steigt ihr Interesse an vertraglicher Absicherung, wobei die Verträge neben einer genauen Qualitätsdefinition gelegentlich Sanktionen beinhalten, die deutlich über den Vertriebsstopp hinausgehen, wie z.B. Regreßansprüche bei Nichteinhaltung der vorgesehenen Normen. Da Regreßansprüche und sonstige Sanktionen oft schwer durchsetzbar bzw. mit unberechenbaren "publicity" Wirkungen behaftet sind, bevorzugen Einzelhandelsunternehmen Vertragsintegrationen, die den Vertragspartner wirtschaftlich abhängig machen, ohne daß das Einzelhandelsunternehmen selbst in Abhängigkeit gerät. Verstärkt wird diese Bindung der Ernährungsindustrie an die Handelsketten häufig noch dadurch, daß Exklusivverträge abgeschlossen werden, die es dem Produzenten nicht gestatten, oder zumindest erschweren, eine alternative Absatzmöglichkeit aufzubauen, ohne daß die Handelskette eine langfristige Abnahmegarantie gibt. Das mit dem Angebot von Handelsmarken verbundene Qualitätsrisiko fördert somit eine starke, jedoch einseitige vertragliche Bindung, die als Beherrschungsvertrag (GROSSEKETTLER, 1978, S. 327) bezeichnet werden kann.

Ein anderes Verhältnis ergibt sich gegenüber eingeführten Markenartikeln, bei denen das Qualitätsrisiko ohnehin beim Hersteller liegt. Eine vertragliche Bindung, die spezielle Qualitätsvorstellungen des Einzelhandels definiert, ist kaum durchsetzbar. Eine vertragliche Bindung würde jedoch die Möglichkeit des "Abrückens" von dem Markenartikel oder von der Herstellerfirma im Falle eines Qualitätsproblems gegenüber einfachen Marktkäufen reduzieren, so daß zumindest aus der Qualitätssicht heraus vom Einzelhandel kein Anreiz zu einer stärkeren vertikalen Integration besteht. Im Gegensatz dazu erhöht das mit dem Markenartikel gegebene Qualitätsversprechen in einer Reihe von Fällen das Interesse der Hersteller an vertraglicher Vereinbarung. Dies gilt vor allem für solche Produkte, die nur eine begrenzte Lagerfähigkeit oder eine spezielle Empfindlichkeit für die Lagerungsbedingungen aufweisen, wie z.B. Frischprodukte. Schlechtes Lagermanagement im Einzelhandel kann dann dazu führen, daß die versprochene Qualität nicht mehr aufrecht erhalten werden kann (KREISER, 1993, S.202). Die auf dieser Basis resultierenden vertraglichen Vereinbarungen sind jedoch im allgemeinen von geringerer Bindungsintensität. Der Einzelhandel erklärt sich zur Listung der Artikel bereit und stellt eine entsprechende Regalfläche zur Verfügung. Der Hersteller verpflichtet sich im Gegenzug zur Regalpflege.

Neben diesen Tendenzen zur Qualitätsdifferenzierung findet gleichzeitig bei einer Reihe von Artikeln - wie weiter oben erläutert - eine Tendenz zur Standardisierung statt. Diese Artikel werden dadurch voll austauschbar und der Wettbewerb reduziert sich auf einen reinen Preiswettbewerb, so daß keinerlei Anreiz für den Einzelhandel besteht, eine vertragliche Bindung einzugehen. Eine ähnliche Wirkung ist von der Einführung von Qualitätssicherungsnormen (ISO 9000 ff.) im Lebensmittelsektor zu erwarten. Die ISO-Norm stellt zwar keine produktbezogene, sondern eine prozeßbezogene Qualitätsgarantie dar, wird aber vom Verbraucher als Qualitätsbestätigung interpretiert. Obwohl es bis zum heutigen Tage nur wenige Unternehmen gibt, die entsprechend der DIN ISO Normen ihre Produktion ausgerichtet haben (NÖHLE, 1993), wird für die nächsten Jahre geradezu mit einem Zertifizierungsboom gerechnet. Solange die Zahl der zertifizierten Betriebe noch gering ist, werden diese einen Wettbewerbsvorteil aufweisen, der es ihnen unter Umständen ermöglicht, Verträge mit günstigen Abnahmebedingungen beim Einzelhandel durchzusetzen (STÖLTING, 1994, S. 77). Zu vermuten ist allerdings, daß es nach erfolgreicher Implementation von genormten Qualitätssicherungssystemen zu einer verstärkten Hinwendung zum Spotmarkt kommt. Zugleich werden Verträge zwischen dem Einzelhandel und den Lebensmittelherstellern gekündigt. Gleichzeitig wird es zu einer räumlichen Ausweitung des Beschaffungsmarktes führen, da die ISO 9000 ff. europaweit gilt. Die Zahl der möglichen Lieferanten erhöht sich und ausländische Ware wird verstärkt in Konkurrenz zur einheimischen auftreten. Der Preis wird folglich das entscheidende Steuerungsinstrument.

4.3 Koordination zwischen Ernährungsindustrie und Landwirtschaft

Veränderte Qualitätsanforderungen der Verbraucher an Lebensmittel wirken sich auch auf die Rohwarennachfrage der Ernährungsindustrie aus. Allerdings wird nur ein relativ geringer Anteil der zusätzlichen Ansprüche direkt nachfragewirksam, da sich zusätzliche Qualitätsanforderungen häufig auf Komponenten beziehen, die ohnehin im agrarischen Rohprodukt in variierender Ausprägung vorhanden sind. Die Bedeutung veränderter Qualitätsanforderungen für die Handelsbeziehungen zwischen Landwirtschaft und Ernährungsindustrie hängt dabei vor allem davon ab, nach welchem Modus die Industrie diesen Anforderungen nachkommen kann und ob die geforderten Eigenschaftsausprägungen innerhalb der üblichen natürlichen Variation des Angebotes vorhanden sind oder ob spezielle produktionstechnische Maßnahmen (Sortenwahl, Anbaumodus, Düngung etc.) ergriffen werden müssen. Die Ernährungsindustrie kann spezifische Anforderungen, die zumindest teilweise von der Rohware abhängen, im Prinzip auf drei Wegen erfüllen, und zwar

- 1) durch Mischen,
- 2) durch Selektieren und
- 3) durch gezieltes Beschaffungsmarketing.

Im ersten Fall werden veränderte Qualitätsanforderungen kaum eine Wirkung auf das Koordinationssystem ausüben. Vielleicht werden die Unternehmen der Ernährungsindustrie mit einer etwas größeren Zahl von Lieferanten handeln, um eine für das Mischen hinreichend große Eigenschaftsvariation zu erhalten. Gelegentlich werden auch einzelne Sorten oder Herkünfte verstärkt nachgefragt, was zu einer Veränderung der Preisdifferenzen und tendenziell zu

einer Zunahme der Preisvariation führt. Eine verstärkte vertragliche Neigung läßt sich nicht erwarten.

Die Wirkung von Selektionen auf das Marktgeschehen hängt sehr stark von dem Anteil der zu selektierenden Produkte am gesamten Marktvolumen ab. Solange der nach bestimmten Kriterien selektierte Anteil so klein ist, daß er stets ohne Probleme erreichbar und die Verwertung des verbleibenden Normalproduktes nicht betroffen ist, besteht für die Ernährungsindustrie kein Anlaß, das Beschaffungssystem zu verändern und Teile der durch die Selektion erzielten Mehreinnahmen an den Agrarsektor weiterzuleiten. Erst wenn diese Grenzen erreicht werden, werden Maßnahmen zur Marktbeeinflussung eingeleitet, wobei der "Appell zur Produktion nach bestimmten Kriterien" als kostengünstigster Weg in der Regel als erste Maßnahme ergriffen wird.

Wenn das Appellieren nicht mehr ausreicht, wird man zu einer Steuerung über Verträge oder über eine stärker differenzierte, qualitätsabhängige Preisbildung übergehen. Beide Steuerungsmöglichkeiten weisen dabei Vor- und Nachteile auf. So ist eine preisgesteuerte Koordination des Angebotes bestimmter Produktqualitäten flexibler zu handhaben, da die Landwirtschaft in der Regel schnell und sensibel auf entsprechende Preissignale reagiert. Flexibilität gewinnt eine umso größere Bedeutung, je stärker die Qualitätsdifferenzierung seitens der Ernährungsindustrie ist, weil diese zumeist mit einer stärkeren Absatzvariation verbunden ist. Dies gilt jedoch nicht, wenn es darum geht, ein zusätzliches Kriterium als Preisdeterminante einzuführen. Eine vertragsgestützte Innovation eines neuen Preissystems vermeidet Adoptionsverzögerungen und verringert den sonst notwendigen relativ hohen Preisanreiz. Eine solche vertragliche Steuerung wird jedoch nach der Einführungsphase schnell wieder abgebaut. Der größte Nachteil einer preislichen Qualitätssteuerung ist darin zu sehen, daß sie sich nur auf solche Qualitätseigenschaften anwenden läßt, die für den Abnehmer Sucheigenschaften darstellen, denn er muß bereits beim Kaufakt oder kurz danach die Ausprägung der Eigenschaften feststellen, um dem einzelnen Produkt einen entsprechend differenzierten Preis zuordnen zu können. Eine solche Feststellung und individuelle Zuordnung ist häufig nur mit Hilfe einer teuren Technik möglich, so daß an Verträgen, die die Herstellungsbedingungen festlegen und kontrollieren, relativ lange festgehalten wird.

Für Qualitätseigenschaften, die auch für die Ernährungsindustrie Vertrauenscharakter aufweisen, verbleibt jedoch nur die vertragliche Bindung mit entsprechender Kontrolle. Dies gilt insbesondere für Produkteigenschaften, die sich einer direkten Kontrolle entziehen, da sie dem Gut nicht physisch anhaften, wie beispielsweise tierische Produkte aus artgerechter Haltung. Bei der Vermarktung von Vertrauenseigenschaften ergibt sich häufig eine Asymmetrie in den wirtschaftlichen Konsequenzen aus einem entdeckten und öffentlich bekannt gemachten Vertragsbruch. Ein Ernährungsunternehmen, daß mit seinem Namen die Existenz einer physisch nicht nachweisbaren Produkteigenschaft bürgt, geht das Risiko ein, seinen gesamten Absatzmarkt zu verlieren, wenn einem einzigen seiner vielen Lieferanten ein Vertragsbruch nachgewiesen wird. Für den vertragsbrüchigen Produzenten sind die Konsequenzen zumeist wesentlich weniger dramatisch. Er verliert zwar die Absatzmöglichkeit für das spezielle Qualitätsprodukt und die damit verbundenen wirtschaftlichen Vorteile, seine Existenz ist deswegen in der Regel nicht gefährdet. Da Sanktionen, die einen Vertragsbruch existenzgefährdend machen würden, kaum durchsetzbar und eine vollständige Kontrolle zu teuer ist (vgl. HANF, 1993, S. 145), werden mithaftende

Selbstorganisationen der Produzenten gefördert, die einen sozialen Druck auf den einzelnen ausüben, weil dessen Verfehlung alle anderen Mitglieder der Organisation gleichermaßen betreffen würde.

Abschließend sei noch kurz auf die Einführung von Qualitätssicherungsnormen für landwirtschaftliche Betriebe eingegangen. Aufgrund der spezifischen Qualitätsbeziehungen zwischen Rohwaren und Endprodukten in der Lebensmittelverarbeitung und der engen Verzahnung zwischen Landwirtschaft und dem nachgelagerten Sektor in etlichen Bereichen wird der in der Ernährungsindustrie festzustellende Trend zur Zertifizierung nicht vor der Landwirtschaft halt machen. Erste Zertifizierungen landwirtschaftlicher Betriebe werden in Dänemark und Holland durchgeführt, Ansätze dazu sind auch in der Bundesrepublik erkennbar (ADAM, 1994). Dabei erfolgt die Umsetzung der Zertifizierung sehr häufig in enger Koordination mit dem nachgelagerten Bereich, da die Landwirte in der Regel nicht über das nötige 'know-how' verfügen. Es ist kurz- und mittelfristig folglich mit einer stärkeren vertraglichen Koordination zwischen Landwirtschaft und Ernährungsindustrie zu rechnen. Langfristig wird es nach erfolgreicher Implementation ebenso wie in den nachgelagerten Stufen zu einer Zuwendung zum Spotmarkt kommen, da sich die Markttransparenz für die verarbeitenden Unternehmen deutlich erhöht und die Bedeutung der Vertrauens- und Erfahrungseigenschaften sinkt.

5. Technischer Fortschritt und Marktkoordination

5.1 Eingrenzung des Untersuchungsgegenstandes

Die Wirkung technischer Fortschritte auf die Form der Marktkoordination im Nahrungsmittelsektor ist außerordentlich vielfältig. Betrachtet man einzelne technische Entwicklungen, so lassen sich sogar in Abhängigkeit von den betrachteten Stufen Effekte feststellen, die in unterschiedlicher Richtung wirken. So kann ein spezifischer Fortschritt auf der einen Stufe zur Förderung einer marktorientierten Koordination beitragen und gleichzeitig auf einer anderen Stufe vertragliche Koordinationsmechanismen stärken. Wir werden uns im folgenden auf einige generelle Tendenzen beschränken, die die Beziehungen zwischen Produktqualität und Koordination beeinflussen. Unseres Erachtens sind die absehbaren Entwicklungen in den folgenden Gebieten

- Kontroll- und Meßtechnologie,
- Informationstechnologie und
- Biotechnologie

von besonderem Interesse, da diese Bereiche durch eine auffallende Dynamik charakterisiert sind. Dies hat zur Folge, daß häufig zwischen den technisch gegebenen Möglichkeiten und deren Realisierung in der Praxis erhebliche Divergenzen bestehen und daß gleichzeitig erhebliche Differenzen zwischen den Koordinationssystemen innerhalb eines Marktes auftreten. Als Übernahmehindernisse sind sowohl damit verbundene menschliche und soziale Probleme zu nennen, als auch ökonomische wie die Pfadabhängigkeit (BRANDES und ODENING, 1992, S. 287; ARTHUR, 1983) und versunkene Kosten (SUTTON, 1991; WIEANT, 1994).

5.2 Kontroll- und Meßtechnologie

Die zu erwartenden weiteren Fortschritte im Kontroll- und Meßwesen werden dazu beitragen, daß innerhalb der Nah-

rungsmittelkette immer mehr Produkteigenschaften einen ausgeprägten Suchcharakter erhalten. Die Bedeutung der Eigenschaften "Erfahrung" und "Vertrauen" beim Kauf von Rohprodukten als auch beim Kauf von verarbeiteten Lebensmitteln wird tendenziell sinken. So beschreibt JENSEN bereits entwickelte "on-line"-Meßmethoden zur Qualitätsanalyse von Schlachtschweinen, die "... über sonstige Qualitätseigenschaften von Schlachttieren, Schlachtkörpern und Zerlegungen so schnell objektiv informieren, daß diese Daten zur Steuerung der nächsten Stufe der Produktion genutzt werden können" (JENSEN, 1993, S. 82). Solche Informationen können natürlich nicht nur innerbetrieblich zur Prozeßsteuerung genutzt werden, sondern auch zur Implementierung eines Bezahlungssystems, das durch Variation der Entlohnung einzelner Qualitätskomponenten ein preisgelenktes Qualitätsangebot sichert. Dies wird speziell solche Verträge zwischen Landwirtschaft und Verarbeitungsindustrie verringern, die dem Zweck dienen, eine spezifische, zur Zeit noch nicht oder nur sehr schwer kontrollierbare Qualität in ausreichender Menge sicherzustellen. Aber auch die Beziehungen zwischen Lebensmitteleinzelhandel und Lebensmittelindustrie wird durch aufkommende Neuerungen beeinflusst. Kontrollierbare Eigenschaften, die eine Standardisierung der Produkte ermöglichen, werden zukünftig die Märkte für be- und verarbeitete Lebensmittel weiträumiger und differenzierter machen. Speziell die europaweite Einführung von Normierungssystemen verspricht einen verstärkten internationalen Wettbewerb infolge einer höheren Markttransparenz. Darüber hinaus tragen Fortschritte in der Meß- und Kontrolltechnik auch dazu bei, daß es schwieriger wird, "nicht tarifäre Handelshemmnisse" aufzubauen. Allgemein läßt sich somit sagen, daß technische Fortschritte in der Meß- und Kontrolltechnologie eine marktorientierte Koordination auf Kosten der vertragsorientierten fördern.

5.3 Informationstechnologie

Die Entwicklungen in der Informationstechnologie, insbesondere in Verbindung mit entsprechenden Entwicklungen in der Meßtechnik, sind ein gutes Beispiel für die zwiespältigen Wirkungen, die von technischen Entwicklungen auf die Koordinationsmechanismen ausgehen können.

Einerseits erleichtern technische Entwicklungen im Informationswesen die administrative Steuerung stufenweiser, komplexer Prozesse und wirken daher integrationsfördernd. In der dänischen Fleischindustrie wird beispielsweise zur Zeit ein Koordinationssystem stufenweise eingeführt, das alle Funktionen vom Empfang der Rohware über Schlachten, Zerlegen, Entbeinen, Verpacken und Versenden umfaßt. Längerfristig soll auch der landwirtschaftliche Produktionsbereich mit einbezogen werden (JENSEN, 1993, S. 88 ff.). Letzteres setzt eine sehr enge vertragliche Bindung oder entsprechende Marktmacht voraus. Andererseits fördern die Entwicklungen in der Informationstechnologie die markt- bzw. preisgesteuerte Koordination, da sie in zunehmendem Maße die Information über nachgefragte und angebotene Mengen an Produkten mit einer hohen Spezifikationsdichte vermitteln können. Räumliche und zeitliche Beschränkungen werden dadurch zunehmend abgebaut, so daß sich die relevanten Marktgebiete wesentlich erweitern können.

Die Nutzung der Vorteile eines denkbaren, unbegrenzten Marktes ist nur möglich, wenn zwei Voraussetzungen erfüllt sind:

1. Es müssen entsprechende Institutionen gebildet werden,

die den Informationsaustausch organisieren.

2. Es müssen Institutionen existieren, die die Verlässlichkeit der Angaben zur qualitativen Spezifizierung der Produkte überwachen und gegebenenfalls unzuverlässige Anbieter eliminieren.

Erste Ansätze, neue Marktsituationen auf der Basis vernetzter Rechner zu etablieren, wurden bereits Ende der 70er Jahre in Nordamerika für den Eierhandel realisiert (ETHRIDGE, 1978; SCHRADER, 1981). In Schleswig-Holstein wurde 1982 eine Testversion für den Schweinemarkt auf der Basis von Btx entwickelt (MUELLER, 1982, S. 376), jedoch nicht institutionell umgesetzt. Seit dieser Zeit sind kaum neue Entwicklungen in dieser Richtung in der deutschen Agrarvermarktung festzustellen. SCHIEFER führt dies auf "Mängel in der Kommunikationstechnik sowie eine noch ungenügend entwickelte Bereitschaft potentieller Nutzergruppen zur elektronischen Kommunikation" zurück (SCHIEFER, 1994, S. 42). Daß dennoch ein starkes Interesse an der Einrichtung neuer Vermarktungsinstitutionen existiert, ist aus den intensiven Bemühungen zur Etablierung von Waren-Termin-Börsen (BÖCKENHOFF, 1993) zu entnehmen. In Anbetracht der technischen Entwicklungen ist es leicht vorstellbar, daß sich zwischen den einzelnen Stufen der Lebensmittelkette neue "Märkte" etablieren können.

Diese Tendenz wird sich selbst auf die Beziehungen zwischen Endnachfrager und Einzelhandel ausdehnen. So wird 1995 ein Multimedia-Pilotprojekt in Stuttgart beginnen, daß 4000 Haushalte und eine Reihe von Betrieben über glasfasergestützte "Datenautobahn" kommunikativ verbindet (o.V., 1994a). Entsprechende Versuche laufen in den USA bereits erfolgreich, wobei das Consulting Unternehmen John Hollis of Andersen vermutet, daß das größte Potential im Einzelhandel mit Nahrungsmitteln liegt (o.V., 1994c). Ob die Entwicklung der Informationstechnologie vorrangig eine marktorientierte Koordination oder eine verstärkte vertikale Integration bewirkt, wird vor allem davon abhängen, inwieweit sich standardisierte und zugleich hinreichende differenzierte Produkte durchsetzen und vor allem in welchem Maße die neugeschaffenen Institutionen sicherstellen können, daß die angebotenen Qualitäten verlässlich erfüllt werden. Das Office of Technology Assessment der USA kommt zu dem Ergebnis, daß informationstechnische Fortschritte eher den Marktmechanismus als vertragliche Arrangements stärken (U.S. Congress, 1986).

5.4 Biotechnologie

Die zu erwartenden biotechnischen Fortschritte in der Agrarproduktion und bei Verarbeitung der Produkte wirken insgesamt eher in Richtung einer vertragsgestützten Koordination. Sicherlich werden einzelne biotechnische Fortschritte auch den Marktmechanismus stärken. So ist beispielsweise zu erwarten, daß durch biotechnologische Neuerungen die Lager- und Transportfähigkeit von Roh- als auch von verarbeiteten Produkten erhöht wird. Da geringe Lager- und Transportfähigkeit eine wichtige Determinante für vertragliche Beziehungen darstellt (HANF und DRESCHER, 1993, S. 162), entfällt in Zukunft für viele Unternehmen die Notwendigkeit, Verträge abzuschließen.

Auf der anderen Seite werden biotechnologische Neuerungen in der Landwirtschaft vor allem den Charakter der Rohprodukte stark verändern. Unter Zuhilfenahme der Biotechnologie werden für spezifische Verbrauchergruppen

spezielle Produkte entworfen bzw. weiterentwickelt. Diese Produktdifferenzierung, die zum Teil auf speziellen Produktionsverfahren im landwirtschaftlichen Betrieb beruhen, werden zu einer engeren Koordination zwischen Landwirtschaft und Ernährungsindustrie führen. Wie stark diese Bindungen sein werden, hängt dabei im wesentlichen vom benötigten Kapital ab. Je spezifischer der Produktionsablauf auf das modifizierte Gut hin ausgerichtet ist und je eher die getätigten Investitionen zu einer "locked in" Situation führen können (KATZ, 1989, S. 697), desto stärker werden sich vertragliche Koordinationsmechanismen gegenüber marktorientierten durchsetzen. Weiterhin führen biotechnologische Innovationen häufig zu einer komplexeren Produktion. Diese Komplexität führt zu einer Auslagerung spezieller Funktionen aus dem landwirtschaftlichen Betrieb, wenn dafür besondere Befähigungen notwendig sind. Dies gilt insbesondere für kleinere Betriebe in der tierischen Produktion. Diese ausgelagerten Funktionen werden dann häufig von Unternehmen auf der vor- und nachgelagerten Seite übernommen, und zwar auf vertraglicher Basis (SCHRADER, 1986). Neben diesen eher technisch bedingten Einflüssen auf das Koordinationssystem ist zu erwarten, daß sich durch die Einführung neuer Technologien Marktsegmente abspalten, die einer sehr strikten vertraglichen Integration unterworfen sind. Gegen viele biotechnische Entwicklungen bestehen bei den Verbrauchern erhebliche gesundheitliche und ethische Bedenken. Ein Teil der Verbraucher wird daher bereit sein, einen höheren Preis für "Lebensmittel ohne Biotechnik" zu zahlen, d. h. für Produkte ohne gentechnische Veränderungen, ohne Strahlenbehandlung, ohne Hormonzusätze etc. Da der Einsatz dieser Techniken in den meisten Fällen am Produkt selbst nicht oder nur äußerst schwierig feststellbar ist, wird eine glaubhafte Abgrenzung dieses Marktsegments nur dann gelingen, wenn die angebotenen Produkte aus einer geschlossenen und für den Verbraucher erkennbar abgegrenzten Kette entstammen. Die damit verbundenen Abgrenzungs- und Kontrollprobleme und deren Bedeutung für den Handel sind z.B. bei VON WITZKE und HANF (1991, S. 276 f.) für den Einsatz von bovinem Somatotropin in der Milchproduktion diskutiert worden.

Schlussfolgerungen (Zusammenfassung)

Im vorausgehenden Beitrag wurde versucht, die Auswirkungen einer Reihe sich ändernder Rahmenbedingungen auf die Koordination innerhalb der Nahrungsmittelkette zu analysieren. Die aufgezeigten Entwicklungstendenzen sind dabei sehr uneinheitlich, teilweise wird eine Koordination über Märkte gefördert, teilweise werden die bestehenden Integrationstendenzen unterstützt. Eine generelle Aussage über die Entwicklung der vertikalen Koordinationssysteme im Ernährungsbereich lassen sich daher nicht ableiten. Aus den aufgezeigten Unterschiedlichkeiten lassen sich dennoch einige Schlussfolgerungen für die empirische Analyse, die politische Betrachtung und die wissenschaftliche Forschung ableiten.

Zunächst einmal ist es offensichtlich, daß empirisch fundierte Aussagen zum Koordinationssystem nur für einzelne Branchen oder Wirtschaftsbereiche möglich sind, wobei diese zeit- bzw. entwicklungsabhängig sind und auf den einzelnen Stufen der Nahrungsmittelkette divergieren können. Selbst innerhalb eines Marktgebietes kann es dabei Marktsegmente geben, in denen eine Tendenz zur Integration existiert, während in anderen Segmenten der preisbezogene Wettbewerb zunimmt.

Bei dynamischer Betrachtungsweise scheint sich ein Wechselspiel zwischen integrierenden und differenzierenden (marktstützenden) Tendenzen abzuzeichnen, das durch technische Fortschritte und Verhaltensänderungen in einem labilen Gleichgewicht gehalten wird. Ob auf Dauer eine für die Allokation der Ressourcen hinreichende wettbewerbsorientierte Koordination aufrechterhalten bleibt, hängt wesentlich davon ab, inwieweit sich neue Institutionen der Marktkoordination durchsetzen können. Hier sind allerdings erhebliche Zweifel angebracht. Etablierte Koordinationssysteme verfügen gegenüber neuen einen essentiellen Wettbewerbsvorteil, da zur

Implementierung neuer Marktsysteme erhebliche Investitionen ("sunk costs") notwendig werden, um diese auf eine überlebensfähige Mindestgröße zu bringen. Vertraglich integrierende Koordinationsmechanismen haben demgegenüber den Vorteil, sehr partiell und schrittweise eingeführt werden zu können.

Da der Ernährungssektor durch eine rasch fortschreitende Internationalisierung gekennzeichnet ist, die zwangsweise auch eine Internationalisierung der Koordinationssysteme bedingt, werden sich neue Koordinationssysteme trotz des hohen Investitionsbedarfes zumindest in Teilbereichen verankern können. Die weitere Erforschung der Bestimmungsgründe für die Höhe der Transaktionskosten und der Funktionsweise von Institutionen der Marktkoordination ist daher ein dankbares Forschungsgebiet für Agrarökonomien.

Summary

The impact of consumers' behaviour, product quality and technical progress on the vertical coordination in the agro-food-sector

This article discusses the impact of diverse changes in the economic environment of the food system on the selection of instruments for vertical coordination. In particular, the coordination between the food retail system and the food processing industries as well as the feedback on the relation between processing industries and the farming sector are analyzed.

It becomes evident that none of the investigated factors cause an unequivocal effect on the whole system, but rather the impacts on strength and direction vary from product to product and within the different market segments. In some cases, changing consumer behaviour and increasing demand for vertically and horizontally differentiated food items strengthen vertical integration, whereas under slightly different conditions free market coordination is supported.

Considering technical progress in communication technics and in biotechnology, the coordination system develops in a fragile equilibrium between integrating and differentiating tendencies.

New technologies also require new market institutions. However, behavioural barriers could occur which alongside the high "sunk costs" may cause a serious disturbance in the achieved balance, thus strengthening the tendency towards vertical integration.

Literaturverzeichnis

ADAM, F.: Erfahrungen in der integrierten Qualitätssicherung für Schweinefleisch.- Vorträge der 46. Hochschultagung der Landwirtschaftlichen Fakultät der Universität Bonn. Münster-Hiltrup 1994. - ALVENSLEBEN, R. VON: Vertikale Integration und Verträge in der Landwirtschaft, I. Bundesrepublik Deutschland.- Hausmitteilungen über Landwirtschaft, Nr. 106 (1973). - ARTHUR, B.: On Competing Technologies and Historical Small Events: The Dynamics of Choice under Increasing Returns.- International Institute for Applied System Analysis (IIASA), Working Paper. Laxenburg 1983. - BAKER, G.A. und CROSBIE, P.J.: Consumer Preferences for Food Safety Attributes: A Market Segment Approach.- Agribusiness, Vol. 10 (1994), S. 319-324. - BÖCKENHOFF, E.: Waren-Termin-Börsen für Agrarprodukte gewinnen an Aktualität.- Agrarwirtschaft 42 (1993), S. 89-90. - BÖCKENHOFF, G.: Changing Preferences on the Market for Fresh Pork and Effects on Upstream Industries.- Vortrag 1. Internationaler Congress on Agri-Chain-Management, 24.-25.03.94. Wageningen 1994. - BRANDES, W. und ODENING, M.: Investition, Finanzierung und Wachstum in der Landwirtschaft.- Stuttgart 1992. - BROCKMEIER, M.: Ökonomische Analyse der Nahrungsmittelqualität.- Kiel 1993. - CAVES, R. und BRADBURY, R.M.: The Empirical Determinants of Vertical Integration.- Journal of Economic Behaviour and Organization, Vol. 9 (1988), S. 265-279. - DARBY, M. und KARNI, E.: Free Competition and the Optimal Amount of Fraud.- Journal of Law and Economics, Vol. 16 (1973), S. 67-88. - DRESCHER, K.: Vertraglich vertikale Koordination in der deutschen Landwirtschaft.- Aachen 1993. - ETHRIDGE, D.E.: A computerized remote-access commodity market: TELCOT.- Southern Journal of Agricultural Economics, Vol. 10 (1978), S. 177-182. - GILMER, K.: Lean-Management in der Logistik.- Logistik im Unternehmen 6 (1992), S. 3. - GROSSEKETTLER, H.: Die volkswirtschaftliche Problematik von Vertriebskooperationen - Zur wettbewerbspolitischen Beurteilung Vertriebsbindungs-, Alleinvertriebs-, Vertragshändler- und Franchisesystemen.- Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, Band 28 (1978), S. 325-374. - HANF, C.-H.: Ökonomische Überlegungen zur Ausgestaltung von Verordnungen und Verträgen mit Produktionsauflagen zum Umwelt- und Naturschutz.- Agrarwirtschaft 42 (1993), S. 138-147. - HANF, C.-H. und DRESCHER, K.: Vertragslandwirtschaft - Abhängigkeit oder Sicherheit.- Schriftenreihe der Agrarwissenschaftlichen Fakultät der Universität Kiel, Nr. 76. Kiel 1993, S. 157-166. - HOFF, K.: Ein Modell zur faktorenanalytischen Bestimmung der Transaktionskosten auf Agrarmärkten.- Agrarwirtschaft 43 (1994), S. 278-

285. – HOUTHAKKER, H.: Compensated Changes in Quantities and Qualities Consumed.- Review of Economic Studies, Vol. 19 (1952), S. 155-164. – HÜLSEMEYER, F.: Formen, Möglichkeiten und Grenzen der Kooperation im Agrarbereich.- Agrarwirtschaft 19 (1970), S. 297-302. – JENSEN, W.K.: Qualitätssicherungssysteme für Schweinefleisch.- Schriftenreihe der Agrarwissenschaftlichen Fakultät der Universität Kiel, Nr. 76. Kiel 1993, S. 81-91. – KALLFASS, H.H.: Kostenvorteile durch vertikale Integration?.- Agrarwirtschaft 42 (1993), S. 228-237. – KATZ, M.L.: Vertical Contractual Relations.- In: Handbook of Industrial Organisation. Amsterdam - New York - Oxford - Tokyo 1989, S. 656-721. – KREISER, W.: Markenartikel - Konzeption für Frischkartoffeln.- Dissertation. München/Weihenstephan 1993. – KÜHL, R.: Vertikale Koordination im Agribusiness als Wettbewerbsmittel zur Produktdifferenzierung und Qualitätssicherung.- Habilitationsschrift. Kiel 1993. – LANCASTER, K.: A New Approach to Consumer Theory.- Journal of Political Economy, Vol. 74 (1966), S. 132-157. – Monopolkommission: Die Konzentration im Lebensmittelhandel.- Sondergutachten der Monopolkommission, Bd. 14. Baden-Baden 1985. – MUELLER, R.A.E.: Electronic Marketing Systems for Agribusiness.- In: HANF, C.-H. und SCHIEFER, G. (Hrsg.): Decision and Information in Agribusiness. Kiel 1982, S. 361-378. – NÖHLE, U.: ISO 9000 in der Lebensmittelindustrie.- Lebensmittelchemie 47 (1993), S. 138-140. – NELSON, P.: Information and Consumer behavior.- Journal of Political Economy, Vol. 78 (1970), S. 311-329. – O.V.: Essen und Ernährung 2000.- Milch-Marketing, H. 1 (1993), S. 14-18. – O.V.: Datenautobahn für Haushalte.- Frankfurter Allgemeine Zeitung, 9. 20. August 1994a. – O.V.: Die TOP 10.- Lebensmittel Praxis 6, 14.01. 1994b. – O.V.: The interactive bazaar opens.- Economist, 20-26 August 1994c, S. 49-51. – OVERLACK, C.: Lebensmitteleinzelhandel in Europa.- Frankfurt am Main 1992. – SCHAWÉ, S.: Stand und Entwicklung der Logistik von Frischprodukten.- Diplomarbeit. Kiel 1994. – SCHERRER, F.M. und ROSS, D.: Industrial Market Structure and Economic Performance.- 3rd Edition. Boston, Mass., 1990. – SCHIEFER, G.: 'Superhighways', Internet und Videotex: Aufbruchstimmung in den USA.- Zeitschrift für Agrarinformatik 2 (1994), S. 41-42. – SCHMITT, G.: Einige Bemerkungen zum Begriff und zur Theorie der "vertikalen Integration" in der Landwirtschaft.- Agrarwirtschaft 13 (1964), S. 341-355. – SCHOPEN, W.: Die vertikale Integration in der Landwirtschaft - Erscheinungsformen und Entwicklungstendenzen mehrstufiger Zusammenarbeit.- Landwirtschaft - An-

gewandte Wissenschaft, H. 125. Hilstrup bei Münster 1966. – SCHRADER, L.F.: Egg Clearing Inc.- In: Agriculture Canada, Presentations given at the Electronic Trading of Agricultural Commodities Seminar. Winnipeg 1981. – SCHRADER, L.F.: Responses to Forces Shaping Agricultural Marketing: Contracting.- American Journal of Agricultural Economics, Vol. 68 (1986), S. 1161-1166. – STÖLTING, K.: Auswirkungen einer Qualitätszertifizierung (DIN ISO NORM 9000 ff.) auf die betriebliche Organisation und die Wettbewerbsposition eines Unternehmens der Ernährungswirtschaft.- Diplomarbeit. Kiel 1994. – STRECKER, O., ROLLER, G., SAFT, A. und SCHUCH, W.H.: Die Landwirtschaft und ihre Marktpartner.- Landwirtschaft - Angewandte Wissenschaft, H. 118. Hilstrup bei Münster 1963. – SUTTON, J.: Sunk costs and Market Structure, Price Competition, Advertising, and the Evolution of Concentration.- Cambridge, Mass., London 1991. – THEIL, H.: Qualities, Prices and Budget Enquiries.- Review of Economic Studies, Vol. 19 (1952), S. 129-147. – TIPHINE, B.: Wettrennen gegen die Zeit: Die Spielregeln der 90er Jahre für die Industrie.- Lebensmittel-Zeitung-Journal Nr. 48 (1990), 112-118. – U.S. Congress, Office of Technology Assessment, Technology, Public Policy, and the Changing Structure of American Agriculture. Washington, D.C., 1986. – WEINDLMAIER, H.: Konsequenzen des EG-Binnenmarktes für den der Landwirtschaft nachgelagerten Bereich.- In: SCHMITZ, P.M. und WEINDLMAIER, H. (Hrsg.): Land- und Ernährungswirtschaft im europäischen Binnenmarkt und in der internationalen Arbeitsteilung. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Bd. 27. Münster-Hilstrup 1991. – WERSEBE, B. VON: Der Produktpreis als Indikator für Produktqualität.- Diplomarbeit. Kiel 1993. – WIEANT, A.: Versunkene Kosten und strategische Unternehmensführung.- Zeitschrift für Betriebswirtschaft 64 (1993), S. 1027-1044. – Wissenschaftlicher Beirat beim BML: Agrarpolitische Konsequenzen des EG-Binnenmarktes.- Schriftenreihe des BML, Reihe A: Angewandte Wissenschaft, H. 384. Münster-Hilstrup 1992. – WITZKE, H. VON und HANF, C.-H.: BST and International Agricultural Trade and Policy.- In: HALLBERG M.C. (Hrsg.): Bovine Somatotropin and Emerging Issues.- San Francisco-Oxford 1991, S. 271-292.

Verfasser: Dr. KLAUS DRESCHER und Prof. Dr. C.-HENNIG HANF, Institut für Agrarökonomie der Christian-Albrechts-Universität, Olshausenstraße 40, D-24118 Kiel

Der politische Markt für Agrarprotektion

Theoretische Erklärung und empirische Schätzungen im internationalen Querschnittsvergleich

PATRICIA GORN

Einführung

Direkte und indirekte Agrarpolitiken, wie die Preispolitik oder die Wechselkurspolitik, und ihre Auswirkungen auf die Produktionsanreize in der Landwirtschaft spielen eine wichtige Rolle für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung eines Landes. Diese Erkenntnis ist aus wissenschaftlicher Sicht sicherlich nicht neu. Schon JOHNSTON und MELLOR (1961) machten auf den positiven Beitrag der Landwirtschaft zur wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes aufmerksam. Heute ist unter Wissenschaftlern die Überzeugung weit verbreitet, daß landwirtschaftliches und industrielles Wachstum nicht als konkurrierende, sondern als komplementäre Prozesse angesehen werden müssen. Zufriedenstellendes Wachstum in dem einen Sektor ist nur möglich mit Ressourcen aus dem anderen Sektor (KRISHNA, 1981, S. 220). Um so unverständlicher erscheint es, daß die landwirtschaftliche Produktion und insbesondere die Erzeugung von Exportgütern dennoch in vielen Entwicklungsländern diskriminiert wird (vgl. zur Agrarprotektion in Entwicklungsländern vor allem KRUEGER et al., 1991a, 1991b, 1991c). Wenn man davon ausgeht, daß sich Politiker grundsätzlich rational verhalten, dann muß es bestimmte Gründe geben, warum sie sich in Entwicklungsländern dafür entscheiden, die Agrarproduktion bzw. bestimmte

landwirtschaftliche Produkte zu besteuern, obwohl dies nicht den Erkenntnissen und Empfehlungen der Wissenschaft entspricht. In Industrieländern dagegen wird die Agrarproduktion zum Teil massiv subventioniert, was angesichts der geringen Bedeutung der Landwirtschaft im Vergleich zu anderen Sektoren in vielen dieser Länder zunächst ebenfalls unverständlich erscheint. Die folgende Analyse der Determinanten der Agrarprotektion soll aufdecken, welche Gründe Politiker in Industrie- und Entwicklungsländern dazu bewegen, eine bestimmte Agrarpolitik zu bevorzugen.

Unter Verwendung eines theoretischen Modells des politischen Marktes für Protektion soll untersucht werden, wie sich die Unterschiede im Niveau der Agrarprotektion zwischen Industrie- und Entwicklungsländern erklären lassen, welche Bestimmungsgründe für das Ausmaß der Agrarprotektion speziell im Weizen- und Kaffeesektor verantwortlich sind und ob für viele Länder übereinstimmende Determinanten gefunden werden können. Kurz gesagt geht es also um die Fragestellung: Was veranlaßt Politiker, bestimmte landwirtschaftliche Produkte zu subventionieren und andere zu diskriminieren? Nach einigen theoretischen Überlegungen sollen die gefundenen Ergebnisse mit Hilfe einer Regressionsanalyse an einem Datensatz zur nominalen Nettoprotektion bei Weizen und Kaffee in insgesamt 52