



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.

Die Marktordnungen für Obst und Gemüse

Hans-Christoph Behr

Zentrale Markt- und Preisberichtsstelle GmbH, Bonn

Der Einfluss der Marktordnung für frisches Obst und Gemüse auf den Gemüsemarkt ist im Vergleich zu anderen landwirtschaftlichen Produkten gering. Eine schwache Lobby, aber auch prinzipielle Probleme bei der Steuerung von Märkten mit hohen Angebotselastizitäten und schneller Verderblichkeit der Produkte sind die Ursachen dafür. Die wichtigsten Änderungen im Jahr 2003 betreffen die Durchführungsbestimmungen zur Marktordnung für frisches Obst und Gemüse (VO (EG) Nr. 2200/1996) und die im Rahmen der „Entkopplung“ anstehenden Entscheidungen.

Am 3. Juli 2003 wurden im Verwaltungsausschuss Obst und Gemüse beschlossen, eine Reihe Durchführungsbestimmungen zur gemeinsamen Marktordnung für Obst und Gemüse zu ändern. Wesentliche Bestandteile der Neuerungen sind eine deutliche Senkung der gemeinschaftlichen Anerkennungsgrenzen, die Lockerung einiger Bestimmungen über operationelle Programme und eine noch stärkere Verlagerung von Zuständigkeiten in die Mitgliedstaaten (Subsidiarität).

Eine Änderung der Grundverordnung wird zu einem späteren Zeitpunkt – wahrscheinlich erst im Jahr 2005 – vorgenommen werden. Die beschlossenen Maßnahmen sind aber wesentlich weitreichender, als man vorher angenommen hatte. Daraufhin gab es in einigen Ländern, insbesondere in Spanien, recht heftige Reaktionen, während andere Länder die Reformen begrüßten. Allerdings lassen sich die Auswirkungen kaum abschätzen, weil die jeweilige nationale Umsetzung nicht aus allen Ländern bekannt ist.

Prinzipiell kann eine Erzeugerorganisationen in der EU in Zukunft anerkannt werden, wenn sie mindestens 5 Mitglieder (Erzeuger) hat und mindestens 100 000 EUR Umsatz aufweisen kann. Diese Mindestanforderungen sind fast „symbolisch“ und dürften sich kaum als Hürde erweisen. Bislang galten, gestaffelt nach Regionen und Kategorien, unterschiedliche Grenzen, die jedoch für die meisten Mitgliedstaaten deutlich höher lagen. Deutschland – hat die Anerkennungsgrenzen darüber hinaus national höher festgesetzt. In Spanien wurde dagegen bislang auf eine nationale Anhebung der Anerkennungsgrenzen verzichtet. Nach den Reaktionen in der spanischen Presse wehren sich die Erzeuger vehement gegen eine Senkung der bisherigen Anerkennungsgrenzen, so dass man Brüssel nun nicht folgen dürfte.

In Zukunft können die Mitgliedstaaten eine Auslagerung von Funktionen an Dritte – z.B. an Vertragsvermarkter – erlauben. Tochtergesellschaften sind ausdrücklich erwähnt und können nun ebenfalls von Mitteln des Betriebsfonds profitieren. Nach wie vor darf der Zukauf einer Erzeugerorganisation nicht über der Eigenerzeugung liegen. Zukäufe von Produkten der Anerkennungskategorie anderen anerkannten Erzeugerorganisationen gelten aber nicht als Zukauf. Präzisierungen gab es auch

hinsichtlich der demokratischen Kontrolle von Erzeugerorganisationen. Demnach darf kein Mitglied mehr als 20 % der Stimmen haben, die Mitgliedstaaten können aber bis zu 49 % zulassen. Die Mitgliedstaaten können festlegen, dass auch Nicht-Erzeuger Mitglied einer anerkannten Erzeugerorganisation sein können. Allerdings dürfen sie nicht direkt von der Gemeinschaft finanzierte Maßnahmen in Anspruch nehmen und werden bei den Anerkennungskriterien nicht berücksichtigt. Hierbei ist wohl in erster Linie an ehemalige Erzeuger oder Vorstände von Genossenschaften gedacht worden. In der spanischen Presse vermutete man dagegen den Wunsch von Handelsketten, sich eigene Erzeugerorganisationen zu schaffen.

Bei der Verwaltung des Betriebsfonds ist das Gruppenprinzip nicht mehr ausdrücklich gefordert. Demnach können Erzeuger, die von einer Maßnahme profitieren, auch individuell höher belastet werden. Der Betriebsfonds kann nun auch während des laufenden Jahres noch geändert oder erhöht (max. 20 % des ursprünglich genehmigten Beitrages) werden. Bislang war Werbung nur dann aus dem Betriebsfonds zu finanzieren, wenn kein Bezug zu einer Marke oder einem Warenzeichen der EO hergestellt wurde. Diese Einschränkung soll in Zukunft entfallen, was die Nutzung dieser Mittel für Werbezwecke erheblich erhöhen dürfte. Schließlich werden auch Investitionen in Einzelbetrieben erleichtert, so dass die Grenzen zur einzelbetrieblichen Förderung hier fließend werden könnten.

Bei allen genannten Punkten – mit Ausnahme der Verkaufsregelung und der Regelung im Hinblick auf Tochtergesellschaften – wird den Mitgliedstaaten ein erheblicher Spielraum bei der Ausgestaltung zugestanden. Damit ist ein wesentliches Ziel der Änderung der KOM-Verordnungen – nämlich mehr Wettbewerbsgleichheit – wie auch immer von Deutschland gefordert, nicht erreicht. Die jetzt beschlossenen Vereinfachungen lassen eine nahezu flächendeckende Förderung zu. Deutschland wird von den Möglichkeiten keinen Gebrauch machen und hat die bisherigen Anerkennungsgrenzen beibehalten. Im politischen Aushandlungsprozess hatten die bisher Begünstigten eine Anhebung der Anerkennungsgrenzen gefordert, um Fusionen zu erzwingen. Die bisher nicht Begünstigten sprachen sich für eine Absenkung der Anerkennungsgrenzen aus. Da einzelne Bundesländer die national geltenden Anerkennungsgrenzen jedoch noch zusätzlich erhöht haben, setzt jetzt auch dort eine Diskussion ein.

Die zweite große Änderung betrifft die „Entkopplung“ der Agrarprämien. Bislang hatte Obst und Gemüse in dieser Diskussion keine Rolle gespielt. Die Vertreter der Obst- und Gemüsewirtschaft fordern prinzipiell auch keine Flächenprämien. Die konsequente Ausrichtung auf den Markt, und nicht auf staatliche Förderung, war immer der Stolz der Obst- und Gemüseproduzenten. Nun

muss man aber die negativen Auswirkungen, die von der Umsetzung der Entkopplung bei den bisher gestützten großen Kulturen auf den freien Obst- und Gemüsemarkt ausgehen, so weit wie möglich begrenzen. Und das ist nicht einfach. Zunächst wurde Obst und Gemüse gar nicht berücksichtigt. Daraufhin formierte sich aber der Widerstand der „freien Kulturen“, vor allem in Großbritannien und den Niederlanden. Denn es bestand die Gefahr, dass Ackerbauern mit Flächenprämien die ungeforderten, traditionellen Anbieter verdrängen würden. Von englischen TK-Gemüseherstellern war bekannt, dass alle bisherigen Anbauverträge gekündigt werden sollten und neue Verträge die Flächenprämie zu Grunde legten. Daraufhin wurde der Anbau von Gemüse und Obst in letzter Minute als nicht zulässig unter der neuen Regelung erklärt. Im weiteren Verlauf der Diskussion spielte Obst und Gemüse dann gerade bei der Befürwortung des Regionalmodells eine Rolle. Es wurde seitens der Bundesregierung argumentiert, dass ohne Berücksichtigung der Sonderkulturen Geld ungenutzt bliebe. Für die deutschen Obst- und insbesondere Gemüseproduzenten ist es wichtig, dass Landwirte weiterhin bereit sind, in großem Umfang Land an Gemüsebauern zu verpachten. Denn der Anbau in allen dynamischen Sektoren des Gemüsebaus erfolgt überwiegend auf Pachtflächen. Damit lassen sich nämlich umweltschonende Anbauverfahren wesentlich besser durchführen, weil enge Fruchtfolgen vermieden werden können. Landwirte werden aber nicht oder nur zu sehr hohen Preisen bereit sein, Land an Obst- und

Gemüsebauern zu verpachten, wenn damit ihre Prämienansprüche verloren gehen. Dies liefert Argumente für das Regionalmodell, dass im Moment wohl auch von den meisten Bundesländern bevorzugt wird. Ein besonderes Problem bereitet noch die Definition von „Dauerkulturen“, die grundsätzlich von Prämienzahlungen ausgenommen werden sollen. Die augenblicklich vorherrschende Meinung geht dahin, dass Spargel, Rhabarber oder Strauchbeeren keine Dauerkulturen, sondern mehrjährige Kulturen seien. In diesem Zusammenhang wird auch das Dilemma der Interessenvertretung für Obst und Gemüse deutlich. Denn die Interessen kollidieren hier möglicherweise mit den Interessen der übrigen Sektoren der Landwirtschaft.

Neben diesen zwei Hauptpunkten gab es noch ein Fülle von Entscheidungen zu Details der Marktordnungen, von denen aber nur eine erläutert werden soll. Im Bereich der Qualitätsnormen wurden nun Mischpackungen für Obst und Gemüse zugelassen. Für jedes Erzeugnis muss aber weiterhin das Ursprungsland angegeben werden. Diesen Mischpackungen wird ein großes Marktpotential eingeräumt.

Autor:

DR. HANS-CHRISTOPH BEHR

Zentrale Markt- und Preisberichtsstelle GmbH (ZMP)

Rochusstr. 2, 53123 Bonn

Tel. 02 28-97 77 224, Fax 02 28-97 77 229

e-mail: Dr.Christoph.Behr@zmp.de

Der Markt für Wein

Dieter Hoffmann

Forschungsanstalt Geisenheim

1. Der Weltmarkt

Der Weltmarkt für Wein wird immer dynamischer und spannender. In den letzten beiden Jahren (2002 und 2003) hat sich die Marktlage durch moderate Ernten in Übersee und Europa wieder entspannt. Aktuelle Daten über die Ernten außerhalb Europas sind nur mit sehr großer Vorsicht zu diskutieren, so dass hier auf eine quantitative Darstellung verzichtet wird. In der Regel sind verlässliche Daten über die Erzeugung erst mit einem Abstand von zwei Jahren nach der Ernte zu erhalten, da nach wie vor eine große Anzahl auch kleiner Produzenten die Weinwirtschaft in Europa, aber auch zunehmend in anderen Ländern der Welt, bestimmt.

Die Entwicklungen und der Wettbewerb zwischen der Alten (Westeuropa im Rahmen der EU 15) und der Neuen Welt (Nord- und Südamerika, Ozeanien und Südafrika) werden zunehmend transparenter und in vielerlei Hinsicht dynamischer. Es streben viele Länder der Neuen Welt – allen voran Australien, Argentinien und Chile – eine Erweiterung ihrer Erzeugung zur nachhaltigen Sicherung der Lieferfähigkeit für ihre wachsenden Exporte an. Gerade in den letzten beiden Jahren haben die großen Weinkonzerne der Neuen Welt – hier vornehmlich aus Australien und Kalifornien – erste wirtschaftliche Schwierigkeiten seit einer mehr als

15-jährigen Erfolgsphase öffentlich eingestanden. Der zunehmende Wettbewerb auch der Länder der Neuen Welt untereinander, z.B. durch Chile und Argentinien, bereitet den preis- und erfolgsverwöhnten Australiern und Kaliforniern zunehmend Schwierigkeiten. Da in Australien, Chile und Argentinien weitgehend die gleichen Produktkonzepte mit Rebsortenweinen der 4 Hauptkategorien (Cabinet Sauvignon, Merlot, Chardonnay und Sauvignon blanc) erzeugt und mit guter, qualitativer Reputation international vermarktet werden, entsteht ein intensiver Preiswettbewerb gerade für diese 4 Weinkategorien. Dabei haben sich die Chilenen und Argentinier als deutlich preiswertere Lieferanten sowohl auf dem europäischen, als auch auf dem amerikanischen Markt durchgesetzt. Die erfolgsverwöhnten Australier und Kalifornier denken gegenwärtig über neue Markenstrategien und Distributionsaktivitäten nach, um sich von den Wettbewerbern abzugrenzen oder den Verlust an Marktvolumen zurückzugewinnen. So haben sie in USA mit dem Angebot preiswerterer Rebsortenweine auch im Preissegment unter 5,- \$/Flasche begonnen, wie auch der Absatz von Bulkwein nach Europa rapide zunimmt. Durch Abfüllungen in Europa, vor allem für die preiswerten Vertriebsformen des Lebensmitteleinzelhandels (z.B. Discounter in Deutschland), sind attraktive Angebote möglich. Diese Veränderungen der Preisstrukturen der Weine aus der