



Auswirkungen von Osterweiterung, Agrarreform und WTO auf die deutsche Veredlungswirtschaft

Prof. Dr. Folkhard Isermeyer

- Bundesforschungsanstalt Braunschweig-Völkenrode -

1 Einleitung

Die politischen Rahmenbedingungen für die deutsche Landwirtschaft verändern sich seit einigen Jahren grundlegend, und weitere wichtige Änderungen stehen bevor. Insbesondere sind hier zu nennen: Die Erweiterung der EU um 10 bzw. 12 neue Mitgliedstaaten (Osterweiterung), die Reform der europäischen Agrarpolitik (Entkopplung der Direktzahlungen) und die Auswirkungen der laufenden WTO-Runde.

Insgesamt führen diese Veränderungen dazu, dass der internationale Wettbewerb für die deutsche Agrarwirtschaft deutlich an Bedeutung gewinnt. Auch für die deutsche Veredlungswirtschaft gilt, dass ihr Schicksal immer stärker davon abhängt, wie gut sie in diesem Wettbewerb mithalten kann.

Vor diesem Hintergrund werden im Folgenden zwei Themenkreise nacheinander behandelt:

- Zunächst wird in groben Zügen skizziert, welche Herausforderungen durch die politischen Ereignisse Osterweiterung, Agrarreform und WTO auf die deutsche Veredlungswirtschaft zukommen und wie die Auswirkungen dieser „Großereignisse“ auf die Wettbewerbsfähigkeit eingeschätzt werden.
- Anschließend wird versucht, den aktuellen Kenntnisstand bezüglich der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Veredlungswirtschaft zusammenzufassen und Schlussfolgerungen zu der Frage abzuleiten, wie wettbewerbsfähig dieser Wirtschaftszweig auf immer offeneren Märkten ist.

2 Osterweiterung, Agrarreform und WTO

2.1 Osterweiterung

Die Osterweiterung ging im Mai 2004 fast geräuschlos über die Bühne. Die neuen Mitgliedstaaten haben im Vorfeld große Anstrengungen unternommen, um sich auf den EU-Beitritt vorzubereiten. Dennoch bleibt immer noch viel zu tun, beispielsweise bei der Modernisierung der Schlachtstätten, der Molkereien und der Lebensmittelverarbeitung.

Der Agrarhandel zwischen den „alten“ Mitgliedstaaten (EU-15) und den 10 Beitrittsländern war bereits im Vorfeld des Beitritts zunehmend liberalisiert worden, und die Beitrittsländer hatten ihre nationale Agrarpolitik schrittweise der EU-Agrarpolitik angenähert. Der Ost-West-Handel mit Nahrungsmitteln hat beständig zugenommen, und die Handelsbilanz für Agrarprodukte fällt bisher klar zugunsten der EU-15 aus; lediglich Ungarn bildet hier eine Ausnahme (DEUTSCHER BAUERNVERBAND 2004).

Für die nähere Zukunft zeichnet sich ab, dass die Nachfrage nach Nahrungsmitteln in den Beitrittsländern stärker steigt als in der EU-15. Hauptursache ist das prognostizierte, starke volkswirtschaftliche Wachstum in den Beitrittsländern. Hieraus ergeben sich weitere Exportchancen für die EU-15, insbesondere bei qualitativ hochwertigen Produkten und bei Markenprodukten.

Die Entwicklung der Veredlungswirtschaft in den 10 Beitrittsländern war im vergangenen Jahrzehnt tendenziell von Rückbau und Umbau gekennzeichnet, und sie war insgesamt rückläufig. Besonders starke Rückgänge waren in der ersten Hälfte der 90er Jahre festzustellen. In der zweiten Hälfte des Jahrzehnts stabilisierte sich die Entwicklung. Inzwischen verzeichnen Polen, Slowenien und Rumänien in der tierischen Produktion wieder positive Wachstumsraten.

Die EU musste ihre Prognosen für die Landwirtschaft der Beitrittsländer im Laufe der Zeit sukzessive nach unten korrigieren, da sich die ursprünglichen Wachstumserwartungen nicht bestätigten. Die jüngste Prognose der EU sagt bei Milch und Rindfleisch eine Verstetigung auf dem bisherigen Niveau vorher. Diese wird durch den Beitritt und die dadurch bedingten Preissteigerungen ermöglicht; ohne Beitritt wäre die Produktion nach Einschätzung der EU weiterhin leicht gesunken. Für Schwein und Geflügel prognostiziert die EU für die Beitrittsländer ein leichtes Wachstum, auch beim Export (EUROPÄISCHE KOMMISSION 2004).

Längerfristig ist es durchaus möglich, dass die Beitrittsländer die Standort- und Kostenvorteile, die sie gegenüber dem Gebiet der EU-15 haben, in deutliche Marktanteilsgewinne umwandeln (siehe Kapitel 3 und 4). Der Umbau der Veredlungswirtschaft sowie der Aufbau von exportorientierten Verarbeitungs- und Vermarktungskanälen sind zeitraubende Prozesse. Außerdem ist es plausibel, dass sich westliches Kapital und marktwirtschaftliches Know-how nach dem Zusammenbruch des Sozialismus zunächst einmal auf den Bereich der pflanzlichen Produktion ausgerichtet haben, denn die dort getätigten Investitionen sind tendenziell risikoärmer, haben eine kürzere pay back-Dauer und schaffen besser die Möglichkeit, das Nutzungsrecht für ein möglichst großes Stück Land zu erlangen.

2.2 Agrarreform

Zwischen 2005 und 2007 setzen alle Mitgliedstaaten der EU die im „Luxemburger Kompromiss“ im Jahr 2003 beschlossene Reform der Europäischen Agrarpolitik um. Diese Reform setzt die Wirkungsrichtung vorhergehender Reformen fort (Senkung der Stützpreise,

Aufstockung direkter Zahlungen), stellt aber durch die Entkopplung der Direktzahlungen von der Produktion auch eine grundlegende Veränderung der Rahmenbedingungen dar.

Künftig gilt für die meisten Agrarprodukte, dass sich die Landwirte bei ihrer Produktionsentscheidung nur noch an den Signalen der Märkte orientieren, denn die Direktzahlungen erhalten sie unabhängig von der Produktion.

Im Jahr 2004 hat der Deutsche Bundestag beschlossen, die Entkopplung nach einem sogenannten Kombimodell vorzunehmen, das in der Endstufe (ab 2013) auf das Regionalmodell hinausläuft. Das bedeutet, dass dann alle Flächen eines Bundeslandes gleich hohe Direktzahlungen erhalten werden. Im Gegensatz dazu haben einige andere Mitgliedstaaten das Betriebsmodell verankert, bei dem sich die Höhe der Direktzahlungen an der betrieblichen Prämiensumme eines Referenzzeitraumes orientiert. Die Auswirkungen dieser unterschiedlichen Ausgestaltungsformen auf die Wettbewerbsfähigkeit innerhalb der EU wurden intensiv diskutiert. Insgesamt ist zu erwarten, dass diese Auswirkungen längerfristig sehr gering sind, denn es handelt sich um die Verteilung entkoppelter Zahlungen, die für die Liquidität der Betriebe durchaus von Bedeutung sind, nicht jedoch für die Rentabilität einzelner Betriebszweige.

Viel wichtiger für die Wettbewerbsfähigkeit ist der Umstand, dass der Luxemburger Kompromiss den Mitgliedstaaten die Möglichkeit zugestanden hat, insbesondere bei Rindfleisch, nur einen Teil der Prämien zu entkoppeln. Der noch gekoppelte Teil der Direktzahlungen beeinflusst die Wettbewerbsfähigkeit der Produktion unmittelbar, so dass jene Länder, die (wie z. B. Deutschland) die Prämien voll entkoppelt haben, im Laufe der Zeit Marktanteile zugunsten der Länder verlieren, die sich für die Teilkopplung entschieden haben. Die Europäische Kommission ist aber verpflichtet worden, diesen Effekt im Rahmen der Halbzeitbewertung 2009 zu untersuchen. Es ist zu erwarten, dass dann erheblicher politischer Druck in Richtung auf eine EU-weite Vollentkopplung entwickelt wird, zumal die Mehrzahl der Mitgliedstaaten dann schon voll entkoppelte Direktzahlungen haben wird und ein Zurück zu teilgekoppelten Zahlungen in diesen Ländern höchst unwahrscheinlich ist (ISERMEYER 2003, 2004).

Ein Risiko für die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Veredlungswirtschaft könnte mittel- und langfristige daraus erwachsen, dass in der Agrarreform die sogenannte Cross Compliance vorgesehen ist. Es besagt, dass Landwirte die Direktzahlungen nur dann in vollem Umfang erhalten, wenn ihre Betriebe bestimmte Anforderungen hinsichtlich Umweltschutz, Tierschutz, Lebensmittelsicherheit etc. erfüllen. Dieses Instrument soll zunächst so ausgestaltet werden, dass im Wesentlichen nur die Einhaltung des ohnehin bestehenden Fachrechts als Grundlage für die volle Prämienauszahlung eingefordert wird. Teilweise gehen die Anforderungen jedoch über das bestehende Fachrecht hinaus (Bodenschutz, Mindestpflege von Brachflächen, Erhaltung von Landschaftselementen und Grünland), und es ist keineswegs ausgeschlossen, dass Cross Compliance in den kommenden Jahren zu einem eigenständigen Steuerungsinstrument in vielen Bereichen des Umweltschutzes, Tierschutzes

und der Lebensmittelsicherheit ausgebaut wird. Wenn hier zusätzliche Auflagen für die Landwirtschaft verankert werden, wird dies die Wettbewerbsfähigkeit der Viehhaltung tendenziell negativ beeinflussen (ISERMEYER 2005).

2.3 WTO

Nachdem die Doha-Runde der WTO nach der Konferenz von Cancun am Rande des Scheiterns war, mehren sich inzwischen die Anzeichen für einen erfolgreichen Abschluss im kommenden Jahr. Einen wichtigen Meilenstein wird die Ministerkonferenz in Hongkong im Dezember 2005 darstellen. Die Bundesregierung hat mehrfach bekundet, dass sie einen Verhandlungserfolg wünscht und hierfür auch zu Kompromissen bereit ist.

Um einen Erfolg zu ermöglichen, werden sich die Unterhändler auf jene Teile des Verhandlungspakets konzentrieren, die bereits in der Uruguay-Runde zu einem erfolgreichen Abschluss geführt haben. Das bedeutet konkret, dass es primär um die Reduzierung jener Handelshemmnisse geht, für die erprobte Messkonzepte vorliegen (z. B. Zollsätze, Exportsubventionen). Demgegenüber wird man sich „neuen Themen“, wie sie insbesondere von der Agrarseite in Europa immer wieder vorgetragen werden (vor allem „non trade issues“), nur sehr zögernd nähern.

Bei der Exportförderung haben sich die Unterhändler bereits grundsätzlich darauf verständigt, dass die Exporterstattungen komplett abgeschafft werden sollen. Strittig ist, ob die Exportkredite, die insbesondere von den USA vergeben werden, ebenfalls abgeschafft oder nur begrenzt werden.

Beim Marktzugang hat die Uruguay-Runde dazu geführt, dass die vormals sehr unterschiedlichen Handelshemmnisse durch die Tarifizierung in Zölle umgewandelt wurden. Nun geht es um deren Senkung, zumal in vielen Fällen eine „dirty tariffication“ betrieben wurde, die zur Festlegung von teilweise sehr hohen Zöllen geführt hat. Wahrscheinlich werden im Endergebnis verschiedene „Bänder“ definiert, wobei für hohe Zollsätze relativ hohe Abbauraten und für niedrige Zollsätze geringere Abbauraten festgelegt werden. Die Entwicklungsländer werden geringere Abbauraten zu erfüllen haben.

Wie hoch die Abbauraten letztlich sein werden, ist schwer zu prognostizieren. Nach dem bisherigen Verhandlungsverlauf wäre es keine Überraschung, wenn im Endeffekt eine Reduzierung der Zölle um mindestens ein Drittel und höchstens die Hälfte festgeschrieben wird. Außerdem ist zu erwarten, dass Länder für bestimmte „sensitive Erzeugnisse“ geringere Abbauraten festschreiben können, dann aber im Gegenzug ein zusätzliches Importfenster für Präferenzimporte öffnen müssen, die zollfrei ins Land kommen. Dieses sind aber, wie gesagt, Spekulationen, die sich bereits im kommenden Jahr als überholt erweisen können.

Das dritte Verhandlungsfeld in der WTO (neben Exportförderung und Marktzugang) betrifft die interne Stützung der Produktion. Hier wird die laufende Runde für die europäische

Landwirtschaft wahrscheinlich keine zusätzlichen Anpassungsnotwendigkeiten auslösen, denn durch die Entkopplung der Direktzahlungen ist der größte Teil der Stützung in die sogenannte „green box“ verlagert worden, die nach den bisher vorliegenden Einschätzungen zur laufenden WTO-Runde von Einsparverpflichtungen wahrscheinlich weitgehend ausgenommen wird. Auch die Agrarinvestitionsförderungen werden in der laufenden Runde wohl nicht attackiert werden. In der mittel- und langfristigen Perspektive dürften aber Zahlungen in diesem Bereich ebenfalls unter Druck geraten, wenn sie primär mit dem Argument „Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit“ begründet werden.

Wenn die WTO-Runde so ausgeht wie hier angedeutet wurde, dann wird dies vor allem die Milcherzeuger und Rindermäster vor neue Herausforderungen stellen. Diese beiden Wirtschaftszweige sind bisher durch relativ hohe Zölle geschützt, bei Milch kommen umfangreiche Exporterstattungen hinzu. Insbesondere bei Milch ist deshalb mit Preisdruck zu rechnen, wenn die Überschüsse nicht mehr mit Erstattungen auf den Weltmarkt exportiert werden können.

Die laufende WTO-Runde wird voraussichtlich nicht die letzte sein. Langfristig ist damit zu rechnen, dass sich die globale Landwirtschaft im Verlauf der weiteren WTO-Runden immer weiter in Richtung „Freihandel“ bewegt. Das Schicksal der deutschen Veredlungswirtschaft hängt dann primär von ihrer Wettbewerbsfähigkeit ab. Über den hierzu vorliegenden Kenntnisstand informieren die folgenden Kapitel.

3 Analysen zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit

3.1 Methodische Grundlagen

Viele der von Agrarökonomen veröffentlichten Projektionen zur künftigen Marktentwicklung werden mit hoch aggregierten Marktmodellen vorgenommen, die letztlich auf Annahmen über Angebots- und Nachfrageelastizitäten der Weltregionen in den verschiedenen Märkten beruhen. Der große Vorteil derartiger Modelle besteht darin, dass sie die Wechselwirkungen von Preis, Angebot und Nachfrage im globalen Maßstab berücksichtigen können. Die gravierende Schwäche der Modelle besteht darin, dass sie letztlich auf vielen Annahmen beruhen und die produktionstechnischen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen der Produktion nur unzureichend erfassen können.

Aus diesem Grunde liegt es nahe, ergänzend zu den Marktprojektionen auch betriebswirtschaftliche Projektionen für typische Betriebe in verschiedenen Regionen der Welt vorzunehmen. Die einzelbetrieblichen Ansätze können die naturwissenschaftlichen, produktionstechnischen und unternehmerischen Aspekte der Produktion gut erfassen, sind ihrerseits jedoch stark abhängig von Annahmen über die Entwicklung der Preise. Außerdem stellt sich hier das gravierende Problem der Hochrechnung einzelbetrieblicher Ergebnisse auf den gesamten Agrarsektor.

Weder die Marktprojektionen noch die einzelbetrieblichen Projektionen können für sich in Anspruch nehmen, die „richtigen“ Werte über die Zukunft der Fleischproduktion in den Regionen der Welt hervorzubringen. Beide Ansätze können sich sinnvoll ergänzen und gemeinsam zu bestmöglichen Einschätzungen führen.

Der Versuch, einzelbetriebliche Analysen in einen aussagekräftigen internationalen Vergleich zu bringen, gestaltet sich wesentlich schwieriger als zunächst angenommen. Bis vor kurzem gab es weder eine einzelbetriebliche Datenbank, die international vergleichbare Kennziffern enthält, noch ein Expertennetzwerk, das derartige Analysen kurzfristig hervorbringen könnte. Die wenigen Ad-hoc-Studien, die in der Vergangenheit angefertigt wurden, zeigten immer wieder, dass eine einfache Zusammenführung von nationalen betriebswirtschaftlichen Datenbanken im globalen Maßstab (a) organisatorisch außerordentlich aufwendig ist und (b) wegen der vielfältigen methodischen Unterschiede bei der Datenerhebung und -aufbereitung oft keine belastbaren Ergebnisse hervorbringt (ISERMEYER, 1988).

Aus diesem Grunde hat die FAL vor einigen Jahren die Initiative zum Aufbau eines geeigneten organisatorischen und methodischen Instrumentariums für international vergleichende Analysen ergriffen (DEBLITZ et al., 1998). Mit dem International Farm Comparison Network (IFCN) wurde ein internationales Netzwerk ins Leben gerufen, in dem Wissenschaftler, Berater und Landwirte aus vielen verschiedenen Ländern zusammenwirken. Auf diese Weise soll im Laufe der Zeit ein universell einsetzbares Informationssystem entstehen, das in der Lage ist, bei Bedarf kurzfristig Antworten auf folgende Fragen zu geben:

- Wie wird Landwirtschaft in den wichtigsten Erzeugungsregionen der Erde betrieben (Produktionssysteme, Produktionsmethoden)?
- Wie hoch sind die Produktionskosten der wichtigsten Agrarprodukte im internationalen Vergleich?
- Welches sind die wichtigsten Ursachen für Wettbewerbsvor- oder -nachteile?
- Wie ist die Zukunftsperspektive der Erzeugungsregionen unter dem Einfluss politischer sowie wirtschaftlicher Rahmenbedingungen, technologischen Entwicklungen und unternehmerischen Strategien?

Beim Aufbau und Betrieb des Netzwerks sollen in jedem beteiligten Land Wissenschaftler, Landwirte und Berater eng zusammenarbeiten. Im Netzwerk werden sogenannte „typische Betriebe“ erfasst und unter Verwendung international harmonisierter Methoden quantitativ analysiert. Die typischen Betriebe sollen die Produktionsverhältnisse und die wirtschaftliche Situation in den wichtigsten Produktionsregionen möglichst zutreffend widerspiegeln. Datengrundlage sind zum einen Buchführungsergebnisse und Betriebszweigauswertungen von Betrieben in der Region, zum anderen das Expertenwissen der Berater und Landwirte. Die im IFCN erzielten Ergebnisse sollen dem kritischen Urteil der Experten vor Ort ausgesetzt werden, so dass eine gute Berücksichtigung der für die Praxis relevanten Sachverhalte gewährleistet ist. Da international abgestimmte Methoden zum Einsatz kommen, sind die Er-

gebnisse über Ländergrenzen hinweg vergleichbar. Die zugrundeliegenden Daten sind aktuell, die Analysen praxisnah und für die Auftraggeber von Untersuchungen relativ einfach nachvollziehbar.

Der Aufbau der internationalen Partnerstruktur ist im Bereich „Milch“ schon weit vorangeschritten. Das internationale Netzwerk von Fachleuten (Konsortium) umfasst inzwischen 25 Länder, die zusammen rund drei Viertel der Weltmilchproduktion stellen. Das Konsortium bringt jährlich den „Dairy Report“ heraus, in dem (a) die aktuelle Situation des Milchsektors und der typischen Betriebe und (b) die Ergebnisse einer Reihe von Studien vorgestellt wird (HEMME et al., 2002).

Im Bereich „Rindfleisch“ startete das IFCN mit zeitlicher Verzögerung. Hier befindet sich das Konsortium derzeit in der Gründungsphase. Der erste „Beef Report“ wurde 2002 herausgegeben (DEBLITZ et al., 2002). Er enthält noch keine einzelbetrieblichen Projektionen, aber einen Status-quo-Vergleich für typische Betriebe aus den wichtigsten Erzeugungsländern der Welt.

Die Schweinehaltung und die Geflügelhaltung werden derzeit noch nicht im IFCN analysiert. Wann die Ausdehnung des IFCN auf diese Produktionszweige vorgenommen werden kann, hängt davon ab, wie erfolgreich die Suche nach (a) Geldgebern und (b) Mitarbeitern verläuft.

3.2 Ergebnisse für die Rindermast

Der Beef Report 2002 enthält Ergebnisse für 16 typische Betriebe aus 12 wichtigen Erzeugungsländern. Tabelle 2 gibt Auskunft über die Lage und die Struktur der Betriebe und fasst einige produktionstechnische Kennzahlen für die Betriebe zusammen.

Die Betriebe befinden sich in den meisten Fällen auf wichtigen Maststandorten in den Untersuchungsländern. Mit Ausnahme der untersuchten MOE-Länder sind alle Betriebe auf die Rindermast spezialisiert. Es handelt sich in den meisten Fällen um überdurchschnittlich große Betriebe. Dies sollte bei der Interpretation der Ergebnisse, insbesondere für Deutschland, berücksichtigt werden. Für Deutschland wurden zwei spezialisierte Mastbetriebe in Bayern mit einer Jahresproduktion von 190 und 240 Tieren definiert.

In diesem ersten internationalen Vergleich sind sowohl extensive als auch intensive Mastverfahren vertreten:

- Weidemastsysteme in Polen, Südamerika und Namibia, z. T. mit Stoppelbeweidung und Luzerne (z. B. Argentinien).
- Kombination von extensiver Aufzucht in der Mutterkuhhaltung (sieben bis neun Monate), anschließend ggf. eine Fressermast auf der Weide (Backgrounding) und abschlie-

- End ca. drei bis sieben Monate Endmast im Feedlot in den Betrieben in USA und Australien.
- Stallhaltung und Fütterung mit Grassilage und Maissilage im kleinen tschechischen Betrieb und in Ungarn.
 - Stallintensivmast mit Maissilage, Getreide und Sojaschrot in Deutschland, Frankreich und im großen tschechischen Betrieb.

Die Haltungssysteme weisen markante Unterschiede auf. Die Unterschiede beim Startgewicht, beim Startalter und bei der Mastdauer sind in erster Linie durch die Herkunft der Tiere bedingt. Absetzer aus der Mutterkuhhaltung sind 210 bis 270 Tage alt und Kälber aus der Milchviehhaltung 7 bis 95 Tage. Die Startgewichte schwanken analog zum Startalter zwischen rund 50 kg und 285 kg Lebendgewicht (LG). Die Mastdauer bewegt sich zwischen rund 225 Tagen in den Feedlots der USA und Australiens und etwa 1.000 Tagen in den beiden extensiven Grünlandbetrieben Zentralbrasilien.

Der Viehbesatz, hier umgerechnet in Tiereinheiten (1 TE = 500 kg LG), ist mit weniger als 0,5 TE/ha in den Betrieben in Brasilien, Australien und Namibia (0,01 TE/ha) sehr niedrig. Am anderen Ende der Skala stehen die Mastbetriebe in Frankreich und Deutschland mit 2,9 bis 3,5 TE/ha.

Für die täglichen Zunahmen ergeben sich im Standortvergleich ebenfalls beträchtliche Unterschiede. Diese können durch das unterschiedliche Startalter nur zu einem kleinen Teil erklärt werden. Zunahmen von über 1.000 g/Tag gibt es in Deutschland, Frankreich und im Feedlot in den USA, mittlere Zunahmen von 800 bis 1.000 g/Tag in der Tschechischen Republik, Ungarn, Polen und Australien und niedrige Zunahmen von 450 bis 650 g/Tag in Argentinien und Uruguay. Die extensiven Weidesysteme in Namibia und Brasilien liegen mit weniger als 400 g täglichen Zunahmen (TZ) am unteren Ende der Skala.

Tabelle 2: Lage, Größe und Produktionskennzahlen der Rindermastbetriebe

Ländergruppe	EU		MOE			USA	Südamerika			Ozeanien / Afrika	
	DE	FR	CZ	HU	PL		AR	BR	UY	AU	NA
Land											
Region	Bayern	Bretagne	Nord	Zentral	West	Kansas (Feedlot)	Buenos Aires	Mato Grosso do Sul	West	New South Wales	Ost
Anzahl Betriebe	2	2	2	1	1	1	2	2	1	1	1
Produktion Tiere/Jahr ¹⁾	190 / 240	90 / 90	160 / 780	450	234	7500	1300 / 2700	180 / 500	880	1106	124
dav. Bullen/Ochsen Tiere/Jahr	120 / 240	90 / 90	160 / 780	450	134	7500	1300 / 2050	180 / 500	880	922	84
Viehbesatz TE/ha HFF ²⁾	3,5	2,9 - 3,3	0,8 - 0,95	1,3	0,6	- ³⁾	1,1 - 1,8	0,3 - 0,4	0,5	0,2	0,01
Startalter Tage	50	7 - 274	28	95	60	265	210 - 255	210 - 240	210	210	240
Endalter Tage	487 - 523	554 - 589	630	524	540	491	705 - 750	1155 - 1335	855	434	930
Mastdauer Tage	437 - 473	310 - 557	612 - 730	429	480	226	365 - 540	945 - 1095	527 - 645	224	690
Startgewicht kg LG	79 - 85	60 - 285	46 - 56	120	70	251	135 - 170	150 - 160	150	270	285
Endgewicht kg LG	649 - 673	667 - 710	620 - 656	520	480	556	390 - 405	480 - 490	440	486	530
Tägliche Zunahmen g/Tag	1255 - 1291	1110 - 1349	805 - 922	933	854	1347	500 - 644	316 - 345	450 - 550	964	355
Ausschlachtung %	57 - 58	54 - 61	54 - 56	53	60	61	59	54	54	58	57

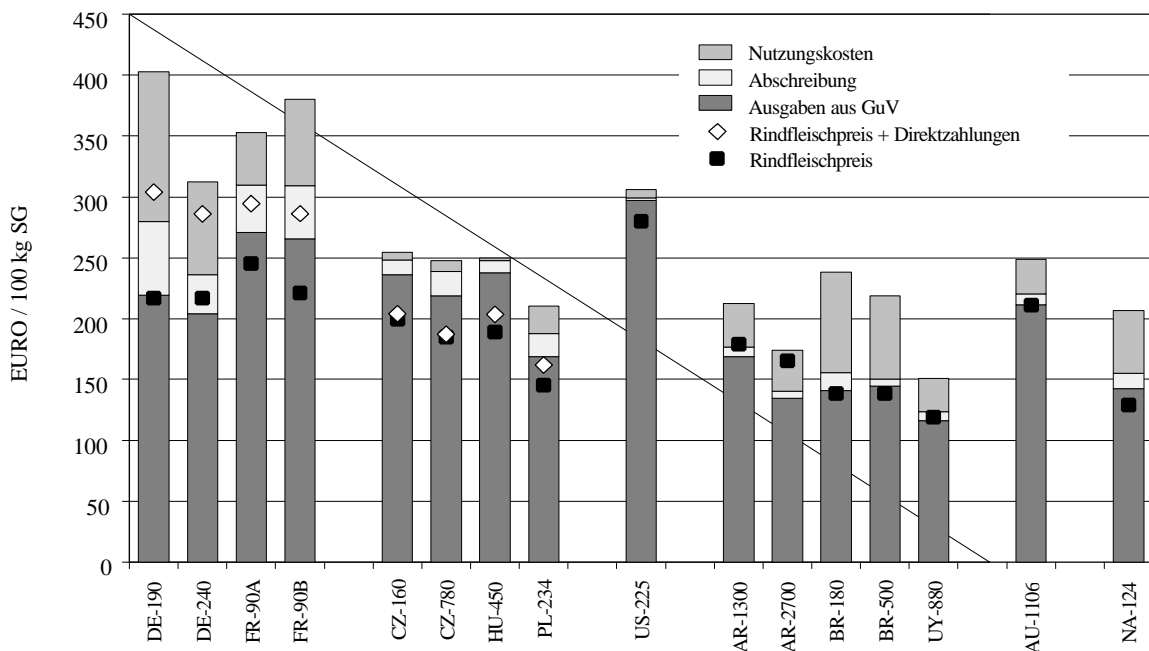
1) Umfasst alle ausschließlich zur Ausmast gehaltenen Tiere (ohne Merzkühe).

2) TE = Tiereinheit = 500 kg LG; HFF = Hauptfutterfläche.

3) Keine Angabe, weil Feedlot.

Die Ergebnisse der ökonomischen Analyse sind in Abbildung 1 zusammengefasst. Die Kosten und Erlöse sind in Euro je 100 kg Schlachtgewicht (SG) dargestellt. Bei den Kosten handelt es sich um Vollkosten, die sich aus den Positionen der Gewinn-und-Verlust-Rechnung (Ausgaben plus Abschreibung) und den Nutzungskosten für familieneigene Arbeit, Boden und Kapital zusammensetzen. Die Festkosten der Betriebe wurden dem Betriebszweig Rindermast nach Nutzungsumfang zugeteilt. Die Erlöse setzen sich aus dem Rindfleischpreis und – sofern vorhanden – den Direktzahlungen zusammen und sind ebenfalls getrennt voneinander ausgewiesen.

Abbildung 1: Kosten und Erlöse der Rindermast in typischen Betrieben ausgewählter Standorte, 2001



Die Produktionskosten liegen in den Betrieben der EU zwischen 300 und 400 €/100 kg SG, im US-Betrieb bei 300 €/100 kg SG. Demgegenüber weisen die typischen Betriebe in den östlichen Beitrittsländern der EU, in Südamerika, Australien und Namibia ein Kostenniveau zwischen 150 und 250 €/100 kg SG auf. Die relativ hohen Produktionskosten, die für den US-Betrieb ausgewiesen werden, sind vor dem Hintergrund des sehr starken US-Dollar im Jahr 2001 zu relativieren. Durch die seither eingetretene Abwertung des US-Dollar dürfte sich die Wettbewerbsposition des US-Betriebs (im Vergleich zu den EU-Betrieben) deutlich verbessert haben.

Die Rindfleischpreise (ohne Direktzahlungen) lagen im Jahr 2001 zwischen 130 €/100 kg SG in Uruguay und 280 € in den USA. Die Preise in Deutschland und Frankreich betragen etwa 220 bis 245 €/100 kg SG. Betrachtet man die Erlöse insgesamt, d. h. einschließlich der Direktzahlungen, dann liegen die EU-Betriebe mit 285 bis 305 €/100 kg SG an erster Stelle. Keiner der Betriebe konnte im Jahr 2001 mit dem Rindfleischpreis (zzgl. Direktzahlungen) seine Vollkosten decken. Die deutschen und argentinischen Betriebe realisieren immerhin einen Gewinn im Betriebszweig Rindermast, wobei die deutschen Betriebe dies nur mit Hilfe der Direktzahlungen schaffen. Diese Betriebe sind zumindest für westdeutsche Verhältnisse relativ groß. Für kleinere Betriebe dürfte das Ergebnis ungünstiger ausgefallen sein.

Die vorläufigen Ergebnisse für das Jahr 2002 deuten an, dass sich die Rentabilität an den meisten Standorten deutlich verbessert hat. Dies gilt insbesondere für die EU-Standorte, weil die Preissteigerungen deutlich höher ausfielen als die durch die Aufwertung des Euro entstandenen Nachteile. Bei den Produktionskosten verzeichnet insbesondere Argentinien eine deutliche Veränderung gegenüber 2001. Durch die starke Abwertung der Landeswährung haben sich die Produktionskosten, ausgedrückt in Euro oder US-Dollar, deutlich verringert.

Angesichts der hohen Produktionskosten in den deutschen und französischen Betrieben ist davon auszugehen, dass die Rindermast in der EU bei einer Entkopplung der Direktzahlungen von der Produktion und einer weiteren Liberalisierung der Agrarhandelspolitik unter Druck geraten wird. Auf die Frage, welche Folgen dies haben könnte, wird am Schluss dieses Beitrags eingegangen.

3.3 Ergebnisse für die Schweinehaltung und die Geflügelhaltung

Für die Schweinehaltung und die Geflügelhaltung konnte das IFCN-Konzept bisher noch nicht umgesetzt werden. Daher muss in diesem Beitrag auf andere Quellen zurückgegriffen werden, in denen Kostenvergleiche im Rahmen von Ad-hoc-Ansätzen durchgeführt wurden.

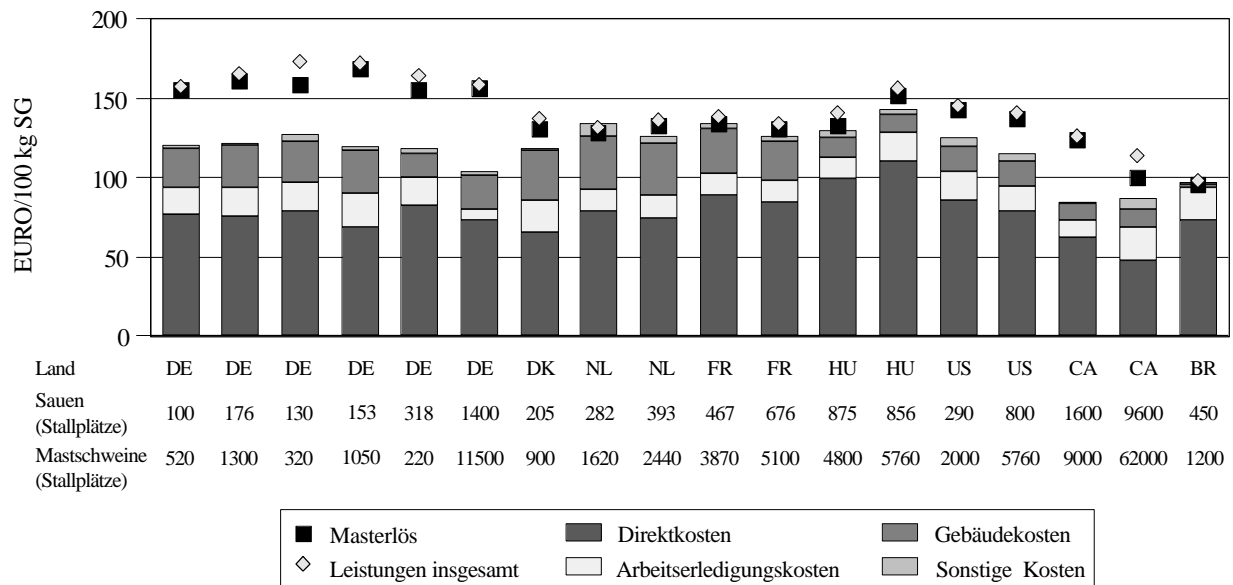
Die Ergebnisse für die Schweinehaltung stammen aus fünf Masterarbeiten, die im Jahr 2002 gemeinsam von der Universität Göttingen, der FAL und den European Pig Producers (EPP) betreut wurden (BUSCH, 2002; GAUS, 2002; HELLBRÜGGE, 2003; KNEES, 2002; STENZEL, 2002). Die Masterarbeiten sind Fallstudien ausgewählter Betriebe in Amerika (Kanada, USA sowie

Brasilien) und in Europa (Dänemark, Deutschland, Niederlande, Frankreich sowie Ungarn). Es handelt sich um Betriebe mit geschlossenem System, die eine komplette Erfassung aller Kosten vom Ferkel bis zum Mastschwein ermöglichen. Für die Untersuchung wurden so weit wie möglich Betriebe ausgewählt, die die verfügbaren Ressourcen ökonomisch nutzen und das Ziel verfolgen, auf Dauer im Wettbewerb mitzuhalten.

Der Ablauf der Schweineproduktion von der Säugezeit bis zur Mast ist in den Betrieben, die sich in Rechtsform und Größe unterscheiden, nicht identisch, aber ähnlich. Die Säugezeit der Ferkel reicht von 16 Tagen in Kanada bis zu 25,7 Tagen in den Niederlanden. Die Phase der anschließenden Ferkelaufzucht dauert in einem ungarischen Betrieb mit 70 Tagen am längsten und ist in einem kanadischen Betrieb mit 40 Tagen am kürzesten. Mastdauer und Mastendgewicht variieren von 70 Tagen und 74 kg Schlachtgewicht in Dänemark bis zu 140 Tagen und 94 kg Schlachtgewicht in Thüringen.

Die Vergleichbarkeit der berechneten Kostenpositionen ist dadurch gewährleistet, dass für alle Betriebe eine Kalkulation der Leistungen und Kosten nach dem Konzept der DLG-Betriebszweigabrechnung erfolgte und die dafür erforderlichen Daten nach einem einheitlichen Konzept erhoben wurden. Beschränkungen ergeben sich für den Vergleich allerdings insofern, als die Zuverlässigkeit der erhobenen Daten von der Auskunftsbereitschaft der befragten Betriebsleiter und die Exaktheit der durchgeführten Kalkulationen von der individuellen Sorgfalt der Bearbeiter abhängen. Eine Verallgemeinerung der Ergebnisse ist nur sehr eingeschränkt möglich, weil im Unterschied zum IFCN keine regionstypischen Betriebe gebildet wurden und die Untersuchung sich auf ein Jahr konzentriert. Die dargestellten Betriebe sind weder durch statistische Verfahren noch durch Experteneinschätzung in die jeweilige regionale Grundgesamtheit aller Betriebe eingeordnet.

Abbildung 2: Kosten und Erlöse der Schweineproduktion in ausgewählten Einzelbetrieben, 2000



Quelle: Masterarbeiten von Busch, Gaus, Helbrügge, Knees, Stenzel..

Die wichtigsten Resultate der Kalkulation von Kosten und Leistungen sind in Abbildung 2 zusammengestellt. Zur Identifikation der untersuchten Betriebe ist den ersten beiden Buchstaben in der unteren Zeile zu entnehmen, zu welchem Land sie gehören, die folgenden Ziffern geben die Zahl der produktiven Sauen und die Zahl der Mastplätze wieder.

Die errechneten Produktionskosten pro 100 kg Schlachtgewicht variieren von 85 € in Kanada bis zu 143 € in Ungarn. Die Vorteile der kanadischen Betriebe liegen vor allem im Bereich der Direktkosten sowie der Gebäudekosten. Die Nachteile der ungarischen Betriebe resultieren aus geringen biologischen Leistungen aufgrund hoher Tierverluste und schlechterer Futtermittelverwertung. Die geringeren Leistungen schlagen sich in hohen Direktkosten nieder. Sie werden durch die Vorteile bei den Kosten der Arbeitserledigung und bei den Gebäudekosten nicht kompensiert.

In Frankreich spiegelt der kleinere Betrieb am deutlichsten die Nachteile der dort untersuchten Betriebe wider. Sie liegen in den hohen Gebäudekosten sowie den überdurchschnittlichen Direktkosten, in denen der Zukauf von Jungsauen stark zu Buche schlägt. Ähnlich reflektiert der kleinere niederländische Betrieb die dortigen Standortnachteile durch Kosten der Gülleverwertung und des Erwerbs von Produktionsrechten, die sich in der Position „Sonstige Kosten“ niederschlagen.

Das Kostenniveau der in Dänemark, den USA und in Deutschland untersuchten Betriebe weicht nur, von wenigen Ausnahmen abgesehen, gering vom Durchschnitt ab. Die einzelnen

Kostenkomponenten wirken sich je nach Land unterschiedlich zum Vor- oder Nachteil aus. Für die beiden US-amerikanischen Betriebe besteht nach den Kalkulationen ein Kostenvorteil vornehmlich bei der Position Gebäude, jedoch nicht bei den Direktkosten. Hier schlagen die niedrigen Futtermittelpreise wegen der schlechteren Futtermittelnutzung nicht zu Buche. In dem dänischen Betrieb, den niedersächsischen und den bayerischen Betrieben ist ein Nachteil bei den Gebäudekosten zu verzeichnen, denen meistens ein Vorteil im Bereich der Direktkosten gegenübersteht.

Den deutschen Produzenten kommen auffallend höhere Erzeugerpreise zugute. Hier schneiden die Betriebe in Bayern am besten ab. Die für die Wettbewerbsfähigkeit maßgebende Differenz zwischen Leistungen und Kosten je Kilogramm Schlachtgewicht fällt allerdings nicht nur in den bayerischen, sondern auch den thüringischen Betrieben am weitesten aus.

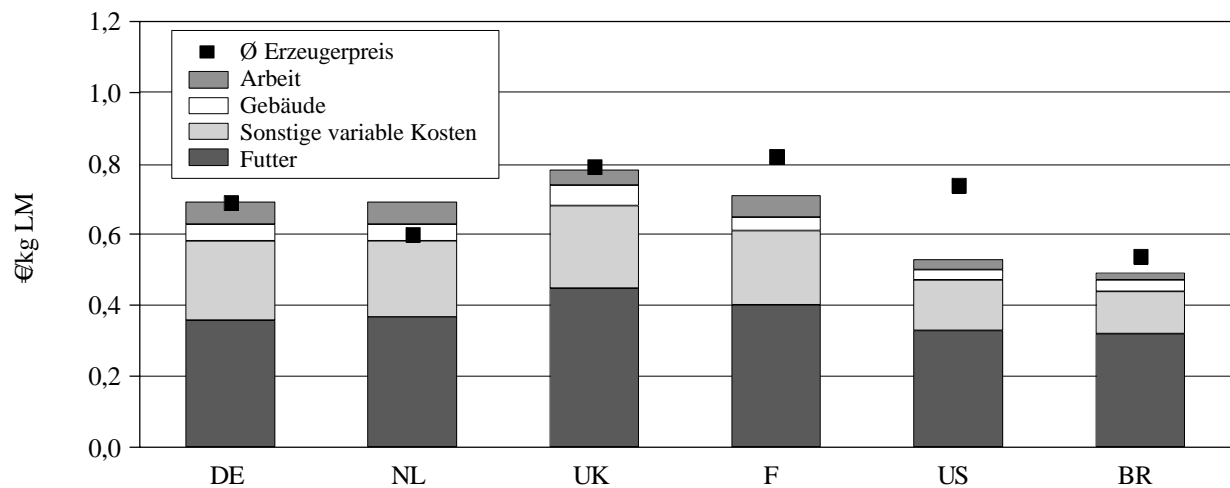
In Zukunft ist bei anhaltender Liberalisierung der Getreide- und Futtermittelmärkte damit zu rechnen, dass die Futtermittelpreise in der EU sich weniger von den amerikanischen abheben. Somit werden die Preisnachteile, die die europäischen Schweinehalter bei Futtermitteln zur Zeit haben, reduziert. In der Zusammensetzung der Produktionskosten für die Schweinehaltung insgesamt wird das Gewicht der Fixkosten zunehmen. In der Schweinemast bekommen die Ferkelkosten mehr Gewicht. Für die Wettbewerbsfähigkeit der Schweinehaltung wird voraussichtlich auch in Zukunft entscheidend sein, dass sich die Betriebe rasch an technische Fortschritte und neue Technologien anpassen können. Dem Know-how zur Senkung der Fixkosten wird insbesondere in der Ferkelerzeugung eine wichtige Rolle zukommen.

Einen quantitativen Produktionskostenvergleich für die Broilermast haben BONDY und VAN HORNE (2002) vorgenommen, ebenfalls im Rahmen eines Ad-hoc-Ansatzes. Sie werteten Daten aus den vier Mitgliedsstaaten der EU (Niederlande, Frankreich, Großbritannien, Deutschland) sowie aus USA und Brasilien aus. Die Daten wurden von Kammern oder Verbänden in den jeweiligen Ländern im Rahmen von Betriebszweiganalysen erhoben. Im Unterschied zum IFCN handelt es sich somit nicht um regionstypische Betriebe, sondern um Durchschnittswerte aus einer Vielzahl von Betrieben. Die Kosten wurden auf die Einheit „Kilogramm Lebendmasse“ bezogen.

Der Vergleich aus dem Jahr 2000 zeigt, dass die Produktionskosten innerhalb der europäischen Länder nur geringfügig voneinander abweichen (Abbildung 3). In Europa wies Großbritannien mit 77,3 Eurocent/kg LM die höchsten Kosten auf. Dies ist sowohl auf hohe Kükenkosten als auch auf hohe Futterkosten zurückzuführen. Die Futterkosten waren in Deutschland im europäischen Vergleich niedrig, was sowohl an billigen Futtermitteln als auch an einer günstigen Futtermittelnutzung lag. Der Abstand der europäischen Länder zu den USA und Brasilien war beträchtlich. Brasilien gilt mit 48,8 Eurocent/kg LM als das Land mit den weltweit niedrigsten Produktionskosten in der Broilermast, aber auch Betriebe in den USA wiesen mit 52,2 Eurocent/kg LM deutlich niedrigere Kosten als europäische Betriebe auf. Die Hauptursache für die niedrigen Produktionskosten in beiden Ländern besteht in der Verfügbarkeit billiger Futtermittel. Darüber hinaus spielen niedrigere Gebäudekosten

eine Rolle, da in den USA und Brasilien überwiegend die kostengünstigeren Offenställe genutzt werden. Auch die Arbeitskosten liegen insbesondere in Brasilien aufgrund der niedrigen Löhne unter denen der europäischen Länder. Schließlich senkten niedrigere Auflagen im Tier- und Umweltschutz, beispielsweise bei der Mistentsorgung oder der Entsorgung von Abgängen, die Kosten in den USA und in Brasilien.

Abbildung 3: Kosten und Erlöse der Broilerproduktion in verschiedenen Regionen der Erde, 2000



Quelle: Bondt und van Horne (2002); ZMP (2002); USDA (2002).

Da in der Studie von BOND T und VAN HORNE (2002) keine Erzeugerpreise angegeben waren, wurde dafür auf Daten der ZMP (2002) für das Jahr 2000 zurückgegriffen. Die ZMP weist jährlich Erzeugerpreise pro Kilogramm Lebendmasse für ausgewählte EU- und Drittländer aus. Da Broiler in den USA in Vertragsmast produziert werden, werden die lebenden Tiere nicht vom Mäster an den Schlachthof verkauft. Deshalb wurde von der ZMP ein sogenanntes „Erzeugerpreisäquivalent“ berechnet, welches aus Großhandelspreisen und Produktionskosten abgeleitet wird. Für Brasilien wurde ein entsprechender Wert vom USDA (versch. Jgg.) berechnet. Alle Preise wurden als Durchschnitte für ein Jahr angegeben. Die Umrechnung erfolgte mittels des durchschnittlichen jährlichen Euroreferenzkurses der EZB. Der höchste Erzeugerpreis wurde im Jahr 2000 mit 82 Eurocent/kg LM in Frankreich erzielt, während die Niederlande mit 60 Eurocent/kg LM die niedrigsten Erzeugerpreise in Europa aufwies. In Brasilien waren die Erzeugerpreise mit 54 Eurocent/kg LM am niedrigsten. Hier wurden aufgrund der niedrigen Produktionskosten dennoch relativ hohe Gewinne erzielt.

4 Analyse von Standortansprüchen und Standortfaktoren

Beim gegenwärtigen Stand der Forschung können sowohl die Marktmodelle als auch die einzelbetrieblichen Kostenvergleiche jeweils nur eine Teilantwort auf die Frage der interna-

tionalen Wettbewerbsfähigkeit liefern. Die Teilantworten fügen sich nicht ohne weiteres zu einem schlüssigen Gesamtbild zusammen. Besonders ungünstig wirkt sich aus, dass die betriebswirtschaftlichen Analysen für den Bereich Fleisch derzeit noch auf der Erfassung des Status quo verharren. Die Weiterentwicklung in Richtung auf eine Analyse der betrieblichen Anpassungsmöglichkeiten an veränderte Rahmenbedingungen steht noch aus und wird voraussichtlich noch einige Jahre dauern.

Um trotz dieser Unzulänglichkeiten zu einer möglichst gut belastbaren Gesamteinschätzung über die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Fleischerzeugung zu kommen, soll in diesem Kapitel noch ein weiterer Forschungsansatz ausgewertet werden. Es handelt sich dabei um Ergebnisse eines Expertenworkshops, der zum Thema „Globalization, Production Siting and Competitiveness“ im Jahr 2000 in Braunschweig stattfand. In diesem Workshop trafen Experten aus Nordamerika, Südamerika, Australien, Japan und Europa zusammen, um wissenschaftliche Erkenntnisse und Experteneinschätzungen zur künftigen Standortorientierung der Tierproduktion auszutauschen.

Die Experteneinschätzungen beziehen sich auf folgende Fragen:

- Welche Standortfaktoren werden künftig für die Wettbewerbsfähigkeit der Fleischerzeugung besonders bedeutsam sein? (Kapitel 4.1)
- Wie sind die verschiedenen Produktionsregionen mit diesen Standortfaktoren ausgestattet? (Kapitel 4.2)

4.1 Die Bedeutung verschiedener Standortfaktoren für die Wettbewerbsfähigkeit der Fleischerzeugung

Standortfaktor „Natürliche Bedingungen“

Die natürlichen Bedingungen sind vor allem für die Rindfleischerzeugung von großer Bedeutung. Demgegenüber ist der Einfluss dieses Standortfaktors auf die Schweine- und Geflügelhaltung relativ gering.

Mutterkühe werden an vielen Standorten der Südhalbkugel, aber auch in Nordamerika ganzjährig auf der Weide gehalten. Die Ausmast der Rinder findet an vielen Standorten der Südhalbkugel ebenfalls ganzjährig auf der Weide statt, in den USA überwiegend unter freiem Himmel in Feedlots. In Europa gehen zwar auch immer mehr Betriebe zur ganzjährigen Weidehaltung der Mutterkühe über, doch ist der Verbreitungsgrad dieser Haltungsform insgesamt noch gering (DEBLITZ, 1993; VON MÜNCHHAUSEN, 2003). Feedlots sind kaum anzutreffen.

Nach Einschätzung der Experten aus Übersee hat das kostengünstige Produktionssystem „ganzjährige Weidehaltung von Mutterkühen; Ausmast in Feedlots“ durchaus Aussichten, sich im Laufe der Zeit auch in Süd- und Zentraleuropa zu verbreiten. Der Versuch einer Ü-

bertragung dieses Produktionssystems nach Europa könnte allerdings in vielen Regionen daran scheitern, dass zu hohe Niederschläge Probleme in der Winteraußenhaltung bereiten oder die agrar- und siedlungsstrukturellen Rahmenbedingungen ein rentables Weidemanagement erschweren. Diese Probleme können durch die hohen Hürden der staatlichen Genehmigungsverfahren noch verschärft werden. Die Realisierungschancen kostengünstiger Haltungsformen in der Rindfleischerzeugung hängen also nicht nur von den natürlichen Bedingungen ab, sondern auch von den agrarstrukturellen Rahmenbedingungen und den rechtlichen Rahmenbedingungen.

Standortfaktor „Verfügbarkeit unkritischer Standorte“

Mit zunehmender Entwicklung der Volkswirtschaften wächst die Vorzüglichkeit von Produktionsstandorten, an denen moderne, großstrukturierte Produktionsanlagen errichtet werden können, ohne in Konflikt mit der benachbarten Bevölkerung oder besonders schützenswerten Umweltgütern zu geraten. Nach Einschätzung der Experten hat dieser Standortfaktor speziell für die bodenunabhängige Tierproduktion, die besonders mobil ist, inzwischen eine sehr große Bedeutung erlangt.

Ein gutes Beispiel ist die Expansion der Tierhaltung in den dünn besiedelten, relativ trockenen Prairie-Regionen in Nordamerika. Hier haben in den vergangenen Jahren umfangreiche Neuansiedlungen von Viehbetrieben stattgefunden. Doch wird die Expansion großer Tierhaltungsbetriebe inzwischen auch in den USA kritisch von der Öffentlichkeit begleitet, so dass potenzielle Investitionsstandorte knapper werden. Es wird berichtet, dass investitionswillige Unternehmen verschiedener Branchen (Schwein, Geflügel, Rind, Milch) um die knapper werdenden Gunststandorte konkurrieren.

Besonders ungünstige Rahmenbedingungen für eine weitere Ausdehnung der Tierhaltung, insbesondere für die Etablierung großer Produktionsbetriebe, bestehen in den dicht besiedelten Regionen Mitteleuropas und teilweise auch in Ostasien. Für Bevölkerungszentren, die nicht über ausreichende Agrarflächen verfügen und daher auf einen Import von Nahrungsmitteln angewiesen sind (z. B. Ostasien), sind die Milchviehhaltung (für das Frischproduktensegment) und die Geflügelhaltung die interessantesten Tierhaltungszweige. Durch die besonders günstige Futtermittelverwertung des Geflügels werden sowohl der erforderliche Futtermitteltransport als auch die Nährstoffemission je Kilogramm Fleisch minimiert.

Standortfaktor „Nähe zu den Bevölkerungszentren“

Technische Fortschritte haben den Transport von Frischfleisch und Wurstwaren je Produkt-einheit immer kostengünstiger werden lassen. Lange Lebewiehvietransporte werden hingegen von der Bevölkerung immer kritischer gesehen. Diese beiden Effekte führen dazu, dass Tierhaltung, Schlachtung und Fleischverarbeitung räumlich zusammenrücken, dass es aber nicht so wichtig ist, ob diese „Fleischproduktionskomplexe“ in der Nähe oder fernab der Bevölkerungszentren angesiedelt sind.

Für eine Ansiedlung der Tierproduktion fernab der Bevölkerungszentren sprechen vor allem zwei Gründe. Erstens ist die Tiermast, standorttheoretisch gesehen, ein Gewichtsverlustprozess, da eine Tonne Fleisch aus mehreren Tonnen Futter hergestellt wird. Zweitens handelt es sich insbesondere bei den größeren Mastanlagen um Produktionsstätten, die von der Bevölkerung nur ungern in unmittelbarer Nachbarschaft gesehen werden. Daher wird insbesondere für Nordamerika, wo es in sehr flächenreichen Ländern einige Ballungszentren und ausgedehnte entlegene Gebiete gibt, eine weitere Verlagerung der Tierproduktion in die entlegenen Regionen erwartet.

Die periphere Lage von Produktionsstandorten kann allerdings auch nachteilig wirken, insbesondere dann, wenn beim Transport des Fleisches zu den weit entfernten Bevölkerungszentren Ländergrenzen überschritten werden müssen. Die Erfahrung zeigt, dass bei einem starken Anstieg des Fleischkonsums in einer Region der Großteil des zusätzlichen Fleischangebots durch die inländischen Produzenten erzeugt wurde, auch wenn z. B. die natürlichen oder die agrarstrukturellen Bedingungen dieser inländischen Standorte eher ungünstig waren. Für dieses Phänomen werden verschiedene Ursachen genannt: Präferenzen der Verbraucher für inländische Erzeugnisse; flexiblere Reaktion inländischer Anbieter auf Verbrauchewünsche aufgrund der räumlichen Nähe; Zölle, Zolleskalation sowie nicht-tarifäre Handelshemmnisse.

Standortfaktor „Betriebsgröße“

Es gibt zahlreiche Argumente, die dafür sprechen, dass Nutztierhaltung in Familienbetrieben wettbewerbsfähiger durchgeführt werden kann als in industriellen Großbetrieben. Und es gibt zahlreiche Argumente, die genau zum gegenteiligen Ergebnis führen. Eine systematische Aufarbeitung dieser Argumente und die Auswertung empirischer Befunde führen letztlich zu dem Ergebnis, dass auch in der Tierhaltung die optimale Betriebsgröße wesentlich von den Präferenzen und Fähigkeiten der Menschen abhängt. Da die Menschen und ihre individuellen Ausgangsbedingungen unterschiedlich sind, wird es auch in Zukunft ein Nebeneinander von Groß- und Kleinbetrieben geben. Die theoretische Analyse zeigt aber auch, dass die optimale Betriebsgröße (bei unveränderten Präferenzen der Menschen) im Laufe der Zeit ständig zunimmt. Das liegt zum einen an der fortgesetzten Akkumulation von Know-how und Kapital in den Unternehmen, zum anderen an der zunehmenden Standardisierbarkeit der Produktionsprozesse infolge technischer Fortschritte (ISERMAYER, 1993).

Die hierdurch entstehenden Potenziale zur „Produktionskostensenkung durch einzelbetriebliches Wachstum“ können an verschiedenen Standorten unterschiedlich gut genutzt werden. Standorte, die z. B. durch ungünstig geschnittene Flächen, Viehställe im Dorfkern und restriktive Baugesetze gekennzeichnet sind, laufen Gefahr, im interregionalen und internationalen Wettbewerb nach und nach zurückzufallen.

Betriebsgrößenvorteile spielen nicht auf der Ebene der landwirtschaftlichen Betriebe eine Rolle, sondern auch auf der Ebene der Verarbeitungs- und Handelsunternehmen. Da diese Unternehmen, wie im letzten Punkt erläutert, tendenziell auf dem inländischen Markt einen

Heimvorteil gegenüber ausländischen Mitbewerbern haben, kann sich letztlich auch die Größe des Landes als Standortvorteil erweisen. Verarbeitungs- und Vermarktungsunternehmen haben in einem großen Land eher die Möglichkeit, Innovationen auf dem heimischen Markt zu erproben und diese mit Größenvorteilen versehene Produktions- und Vermarktungsbasis dann auch für einen kraftvolleren Antritt im Exportgeschäft zu nutzen.

Als besonders günstig erweist sich ein großer Inlandsmarkt, wenn sich die heimischen Konsumentenpräferenzen und die Konsumentenpräferenzen der Kunden in einer großen ausländischen Exportregion günstig ergänzen. Ein Musterbeispiel hierfür ist der sehr erfolgreiche Geflügelexport der USA. Während die US-Konsumenten besonders die Geflügelbrust schätzen, haben die ostasiatischen Verbraucher eine größere Präferenz für andere Teilstücke. Daraus ergibt sich eine erhöhte Gesamtverwertung für die US-Erzeuger.

Standortfaktor „Rechtliche Rahmenbedingungen“

Die starke räumliche Konzentration der Tierhaltung hat in einigen Regionen zu einer erheblichen Umweltbelastung durch Nährstoffemissionen und zu Geruchsbelästigungen geführt. Bis zu welchem Belastungsgrad eine Gesellschaft solche externen Kosten der Agglomeration in Kauf nimmt (und dadurch von den positiven Agglomerationseffekten profitiert), muss letztlich die Politik entscheiden. Internationale Vergleiche zeigen, dass die Sensibilität der politischen Entscheidungsträger bezüglich der tolerablen Grenzwerte von Land zu Land sehr unterschiedlich ausgeprägt ist. Im Großen und Ganzen kann man feststellen, dass die Regulationsintensität mit zunehmendem wirtschaftlichen Entwicklungsstand ansteigt, wobei allerdings auch kulturelle Unterschiede zwischen den Ländern eine wichtige Rolle spielen.

Die wettbewerbsrelevanten rechtlichen Rahmenbedingungen unterscheiden sich nicht nur in den Politikfeldern, die durch Agglomeration betroffen sind (z. B. Umweltrecht, Nachbarschaftsrecht), sondern auch in anderen Politikfeldern, deren Ausgestaltung für die Wettbewerbsfähigkeit der Tierhaltung von großer Bedeutung ist. Hier ist insbesondere die Tierschutzgesetzgebung zu nennen. Die diesbezüglichen Wertvorstellungen der Bevölkerung sind von Land zu Land unterschiedlich. Diese Unterschiede sind schon innerhalb der Europäischen Union beträchtlich, im globalen Maßstab fallen sie noch viel größer aus. In vielen außereuropäischen Ländern liegen die gesetzlich verankerten Tierschutzstandards weit unterhalb des in der EU festgeschriebenen Niveaus, und es ist überhaupt nicht davon auszugehen, dass es in absehbarer Zeit zu einer globalen Annäherung der Standards kommen wird.

Erhöhte Standards im Umwelt- und Tierschutz wirken sich auf die Wettbewerbsfähigkeit der Tierhaltung im betroffenen Land zumeist negativ aus. Wie stark dieser Nachteil ausfällt, hängt davon ab, welche Instrumente die Politik wählt und wie stark sie diese dosiert. Wählt die Politik Anreizsysteme anstelle von Auflagensystemen, kann die Wettbewerbsfähigkeit sogar positiv beeinflusst werden (vgl. ISERMEYER, 2001).

Standortfaktor „Seuchenrisiko“

Seuchenrechtlich begründete Handelshemmnisse üben einen großen Einfluss auf Handelsströme und Marktanteile aus. In den vergangenen Jahren ist hieraus z. B. ein besonderer Vorteil für die nordamerikanische Fleischwirtschaft entstanden, da aufgrund der Newcastle-Disease (Geflügel) oder aufgrund der Maul- und Klauenseuche (Rindfleisch) mögliche Importe aus einer Vielzahl anderer Länder unterbunden wurden.

Wenn es den von Exportrestriktionen betroffenen Ländern gelingt, einen seuchenfreien Status zu erringen, so kann dies die Handelsströme in kurzer Zeit erheblich zugunsten dieser Standorte verschieben. Hieraus erwächst ein erheblicher Anreiz zur entschlossenen Seuchenbekämpfung.

Standortfaktor „Volkswirtschaftlicher Entwicklungsstand“

Einige Transformationsländer Mittel- und Osteuropas (MOEL) sowie einige Länder in Südamerika werden als besonders interessante Regionen für Investitionen in die Tierproduktion angesehen, weil in diesen Regionen der Welt ein relativ niedriges Lohnniveau herrscht und in großem Umfang gut strukturierte Agrarflächen zur Verfügung stehen. Die Ergebnisse der internationalen Produktionskostenvergleiche (Kapitel 3) stützen diese Einschätzung.

Ein niedriges Lohnniveau eines Landes ist jedoch nicht automatisch ein Wettbewerbsvorteil, denn ein niedriges Lohnniveau ist ja auch Ausdruck einer niedrigen Arbeitsproduktivität oder anderer wirtschaftlicher Probleme des betreffenden Landes. Ob niedrige Löhne einen Wettbewerbsvorteil darstellen, kann daher nur nach Gesamtbetrachtung des volkswirtschaftlichen Entwicklungsstandes zutreffend eingeschätzt werden.

Die einzelbetrieblichen Analysen auf Ebene der landwirtschaftlichen Betriebe deuten darauf hin, dass die genannten Standorte (MOEL, Südamerika) zwar in der Tat eine relativ niedrige Arbeitsproduktivität aufweisen, dass dieser Nachteil jedoch insbesondere in der Rindermast geringer wiegt als der Vorteil, der durch die niedrigeren Lohnsätze entsteht. Dadurch ergeben sich insgesamt Vorteile bei den Loco-Hof-Kosten.

Nach Einschätzung von Experten weisen diese Regionen aber deutliche Wettbewerbsnachteile im Verarbeitungs- und Vermarktungsbereich und zum Teil bei der Verfügbarkeit von Transportinfrastruktur auf. Diese Nachteile können prinzipiell überwunden werden, indem die mobilen Produktionsfaktoren Kapital und Technologie in die Länder transferiert und dort moderne Verarbeitungs- und Distributionsanlagen installiert werden. Ein kostengünstiger Kapital- und Technologietransfer zugunsten dieser Regionen kommt allerdings nur zustande, wenn die politischen und volkswirtschaftlichen Rahmendaten der Länder den Ansprüchen internationaler Kapitalgeber genügen. In diesem Punkte weisen einige der genannten Länder noch erhebliche Rückstände auf, was durch zum Teil sehr hohe Realzinssätze (z. B. Argentinien mit ca. 20 %) zum Ausdruck kommt.

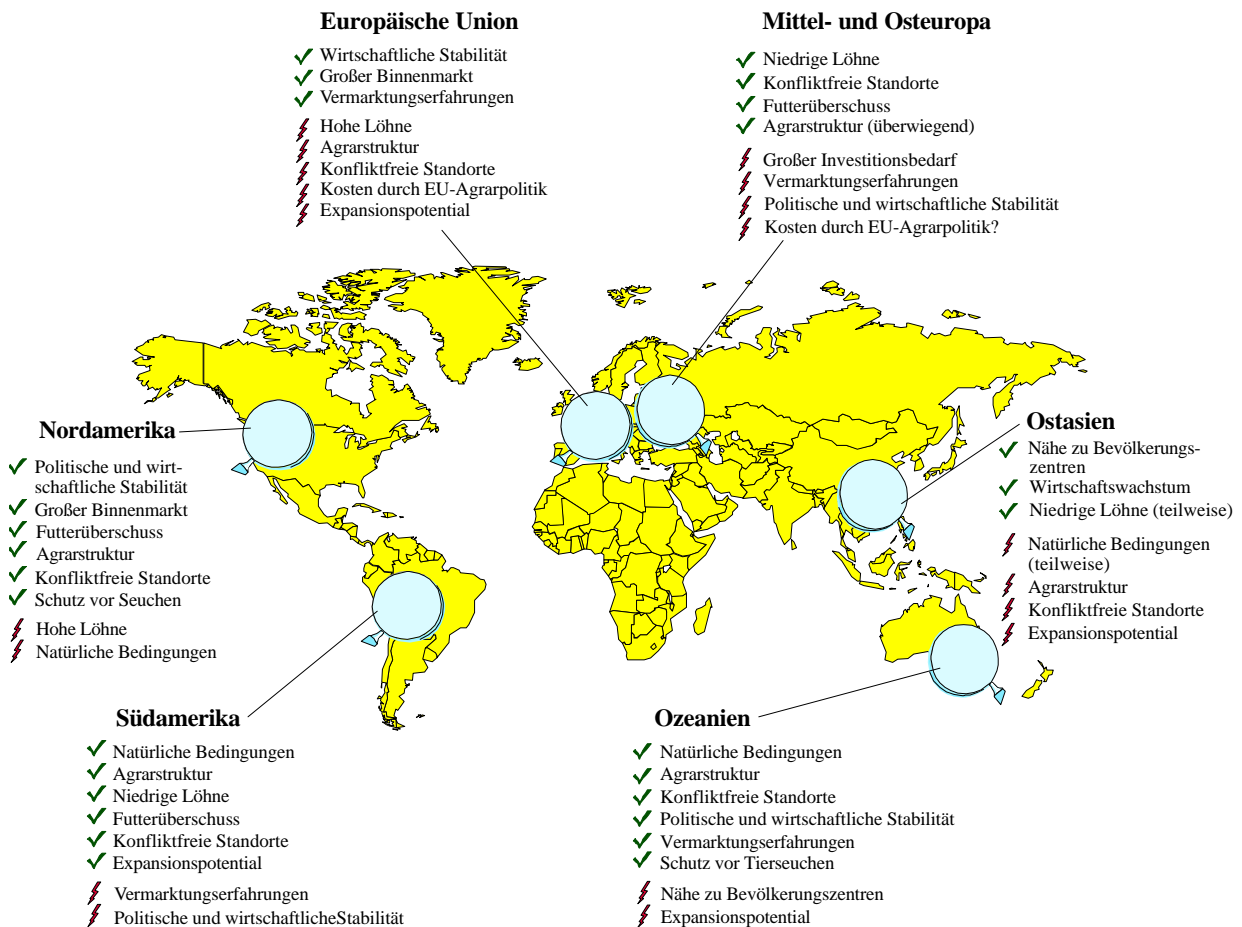
Wenn es den Ländern gelingt, ihre politische und volkswirtschaftliche Stabilität künftig nachhaltig zu verbessern, dann kann sich die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Tierhaltung deut-

lich erhöhen. Dies ist jedoch erfahrungsgemäß ein zeitraubender Prozess, und im Verlauf dieses Prozesses kommt es natürlich auch zu einem Anstieg des Lohnniveaus und des inländischen Konsums (u. a. bei Fleisch). Daher wird mittelfristig nicht mit einem explosionsartigen Anstieg der Exporte tierischer Erzeugnisse aus den MOEL bzw. aus Südamerika gerechnet. Langfristig können in diesen Regionen jedoch sehr starke Wettbewerber entstehen. In Ausnahmefällen kann es auch kurzfristig zu einem starken Anstieg der Exporte kommen, wenn nämlich als Folge einer Konjunkturschwäche die inländische Nachfrage stagniert und die auf den langfristigen Wachstumstrend ausgerichtete Produktion voll in den Export geht. Diese Situation ist zur Zeit in Brasilien zu beobachten.

4.2 Die Ausprägung der Standortfaktoren in den verschiedenen Produktionsregionen

Nachdem die Wirkung einzelner Standortfaktoren auf die Wettbewerbsfähigkeit der Tierproduktion beleuchtet worden ist, soll nun der Versuch unternommen werden, für die wichtigsten Produktionsregionen der Welt die Gesamtkonstellation der Standortfaktoren zu bewerten. Dies geschieht in Gestalt von jeweils vier Kernaussagen pro Region, ergänzt durch eine stichwortartige Auflistung von Stärken und Schwächen in Abbildung 4.

Abbildung 4: Standortvorteile und Standortnachteile in Bezug auf die Tierproduktion



Es ist bei diesem methodischen Ansatz leider unvermeidbar,

- dass hierbei persönliche Erfahrungen und Einschätzungen einzelner Teilnehmer des FAL-Workshops eine Rolle spielen, was bei einer insgesamt geringen Zahl von Experten zu einem verzerrten Gesamtbild führen kann;
- dass die sehr kurz gefassten Aussagen für große Regionen den kleinräumig mitunter sehr verschiedenen Standortbedingungen innerhalb dieser Regionen oft nicht gerecht werden.

Ostasien

- Die Produktion kann dem starken Nachfragewachstum nicht folgen, u. a. wegen mangelnder Flächenausstattung und ungünstiger Agrarstruktur in einigen Regionen.
- Tierhaltung in städtischen Gebieten und teilweise hohe Tierdichten bzw. Intensitäten führen zu Umweltproblemen.
- Aus ökologischer Sicht wäre zusätzlicher Fleischimport besser als die zusätzliche Eigenherzeugung auf Basis von Importgetreide, da die Nährstoffanreicherung in der Region reduziert würde.
- Die Politik stellt die Weichen eher für eine weitere Aufstockung der Tierproduktion (z. B. durch Zolleskalation und durch nicht-tarifäre Handelshemmnisse).

Ozeanien

- Sehr günstige natürliche Bedingungen (v. a. in Neuseeland), und günstige agrarstrukturelle Bedingungen ermöglichen eine Viehhaltung zu äußerst niedrigen Kosten.
- Da ein großer heimischer Binnenmarkt fehlt, ist Exportorientierung erforderlich. Schwächen können sich wegen des kleinen Binnenmarktes bei der Produktinnovation ergeben.
- Die Grenzen der inländischen Futterbasis werden allmählich sichtbar; mittelfristig ist allerdings noch Wachstum möglich.
- Da Australien viele „unkritische Standorte“ hat, könnte eine Verstärkung der Schweine- und Geflügelerzeugung für den asiatischen Markt eine interessante Perspektive sein.

Südamerika

- Das starke Nachfragewachstum (v. a. bei Geflügel) kann durch die Region selbst befriedigt werden, weil die Verfügbarkeit fruchtbarer Flächen, die günstige Agrarstruktur und viele „unkritische Standorte“ noch eine sehr starke Expansion ermöglichen.
- Die natürlichen Bedingungen sind günstig. Auch die sehr niedrigen Löhne tragen dazu bei, dass die Produktion zu sehr niedrigen Kosten erfolgt. Ein heikles Thema sind die möglichen externen Kosten (Umweltwirkungen durch Rodung des Urwalds).
- Schwachpunkte sind der niedrige Innovationsgrad im Verarbeitungsbereich, die Lücken in der Transportinfrastruktur und die geringen Vermarktungserfahrungen auf dem Weltmarkt.
- Die Schwächen könnten durch Import von Kapital und Know-how aus anderen Ländern überwunden werden. Dies erfordert jedoch eine Verbesserung der politischen und wirtschaftlichen Stabilität.

Nordamerika

- Standortnachteile sind die hohen Löhne, die – im globalen Maßstab – strengen Auflagen und die teilweise ungünstigen Klimabedingungen.
- Standortvorteile ergeben sich durch die politische Stabilität, den großen kaufkräftigen Binnenmarkt und die kostengünstige Futterbasis.
- Anders als in Europa profitiert die Landwirtschaft aber auch von günstiger Agrarstruktur, vielen „unkritischen Standorten“ und schnellem Einsatz neuer Technologien.
- Die Insellage und strikte politische Vorgaben führen zu einem günstigen Seuchenstatus. Daraus ergeben sich Importbarrieren und zum Teil ausgezeichnete Exportchancen.

Mittel- und Osteuropa (Transformationsländer)

- Weil viel Agrarfläche je Einwohner vorhanden ist, kann die Viehhaltung von niedrigen Futterkosten und „unkritischen Standorten“ profitieren.
- Sehr niedrige Löhne und niedrige Standards sind zurzeit weitere Standortvorteile, aber möglicherweise nicht von Dauer.
- Wie in Südamerika gibt es Schwächen im Verarbeitungs- und Vermarktungsbereich, die überwunden werden können, wenn der politische und wirtschaftliche Rahmen stabil ist.
- Der EU-Beitritt ist das beste Mittel, um solche Rahmenbedingungen zu schaffen. Offen ist, welche Wirkung die Übertragung der kostenträchtigen EU-Auflagen entfalten wird.

Europäische Union (EU 15)

- Die wichtigsten Standortvorteile sind zum einen der große, kaufkräftige Binnenmarkt und zum anderen die gute politische und volkswirtschaftliche Stabilität.
- Standortnachteile entstehen durch hohes Lohnniveau, ungünstige Agrarstruktur, hohe Viehdichten, rechtliche Auflagen und einen Mangel an „konfliktfreien Standorten“.
- Bei der Rindfleischerzeugung wirkt sich auch das Politikänderungsrisiko, das durch die Rindermarktordnung verursacht wird, nachteilig aus.
- Um die Nähe zum Verbraucher zu nutzen, müssen Wertschöpfungsketten geknüpft werden. Da ausländische Anbieter dies auch können, wird der Kostendruck aber bestehen bleiben.

5 Schlussfolgerungen für die künftige Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Fleischwirtschaft

Die Nachfrage nach Nahrungsmitteln tierischer Herkunft wird weltweit deutlich ansteigen. Hieraus ergeben sich in vielen Ländern der Welt günstige Rahmenbedingungen für die Landwirtschaft.

Die europäische Landwirtschaft kann von den tendenziell steigenden Weltmarktpreisen jedoch zunächst nur sehr begrenzt profitieren. Das liegt daran, dass sie in der Vergangenheit durch Zölle und gekoppelte Direktzahlungen vor den Weltmarkteinflüssen geschützt worden ist. Dieser Schutz wird nun durch die EU-Agrarreform und die WTO-Vereinbarungen schrittweise abgebaut, so dass sich die Rahmenbedingungen für die europäischen Fleischerzeuger zunächst gegenläufig zum weltweiten Trend eher ungünstig entwickeln werden.

In diesem Punkt sind die Rindfleischerzeugung bzw. die Geflügel- und Schweinefleischerzeugung allerdings unterschiedlich zu beurteilen.

Rindfleisch

Die Rindfleischerzeugung wurde bisher durch die Agrarpolitik wesentlich stärker geschützt als die Schweine- und Geflügelhaltung. Die Entkopplung der Direktzahlungen wird nun ab Mitte des Jahrzehnts zu einem deutlichen Rückgang der Inlandserzeugung führen. Nicht wettbewerbsfähige Betriebe werden die Produktion einstellen, weil sie Direktzahlungen künftig unabhängig von der Produktion bekommen.

Je stärker dieser Angebotsrückgang ausfällt, desto eher ist damit zu rechnen, dass die EU nicht mehr selbstversorgt ist. Spätestens dann, wenn der Selbstversorgungsgrad unter 90 % fällt (hier ist die Importquote von 10 % zu beachten), wird sich auf dem Binnenmarkt ein Gleichgewichtspreis einstellen, der von politischen Interventionsmaßnahmen vollkommen unabhängig ist. Dieser Binnenmarktpreis kann wegen des fortdauernden Zollschutzes deutlich über dem Weltmarktpreis liegen. Der Abstand wird allerdings dadurch begrenzt, dass der Zollschutz (gegenwärtig knapp 90 %) mittelfristig auf ca. die Hälfte zurückgefahren wird.

Die durch den Zollschutz bewirkte Stabilisierung der EU-Produktion bedeutet nicht, dass die Rindfleischerzeugung in allen Regionen der EU stabilisiert wird. Auch wenn der Selbstversorgungsgrad der EU insgesamt stabil bleibt, stehen die einzelnen Regionen des Binnenmarktes untereinander im Wettbewerb, d. h., sie können Marktanteile gewinnen oder auch verlieren.

In einem freien EU-internen Wettbewerb könnte man erwarten, dass die östlichen Beitrittsländer tendenziell Marktanteile bei Rindfleisch gewinnen. Theoretische Überlegungen (Kapitel 4) weisen ebenso wie die – bisher leider nur spärlich vorliegenden – einzelbetrieblichen Kostenvergleiche (Kapitel 3) in diese Richtung. Da der Luxemburger Beschluss der EU-

Agrarminister aber den Mitgliedsstaaten die Möglichkeit gibt, die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Rindfleischerzeugung durch Teilkopplung und auch durch Maßnahmen der zweiten Säule (Investitionshilfen, Agrarumweltmaßnahmen) zu beeinflussen, ist eine Prognose der Marktanteilsentwicklung nur sehr schwer möglich.

In der langfristigen Perspektive ist nicht auszuschließen, dass der Zollschutz für die Rindfleischerzeugung in der EU vollständig abgebaut wird. Ob und wie stark die Inlandsproduktion dann noch weiter abnimmt, ist aus heutiger Sicht hochgradig spekulativ. Die oft vorgelegene Einschätzung, zu Weltmarktkonditionen könne in Deutschland auf keinen Fall rentabel Rindfleisch erzeugt werden, ist wahrscheinlich übertrieben pessimistisch und übersieht folgende Zusammenhänge:

- Die Weltmarktpreise für Rindfleisch werden dem EU-Preisniveau weiter entgegenkommen. Wenn erst einmal eine weitgehende Angleichung der Preisniveaus stattgefunden hat, werden auch die EU-Erzeuger von weiter steigenden Weltmarktpreisen profitieren.
- Zunächst stagnierende Rindfleischpreise in der EU und die Entkopplung der Bullenprämien führen letztlich dazu, dass die Preise für Absetzer aus der Mutterkuhhaltung sinken. Dieser Überwälzungsprozess stabilisiert die Rentabilität der Rindermast zumindest teilweise.
- Die Mutterkuhhaltung kann rückläufige Erlöse um so leichter verkraften, je stärker ihre Umweltleistungen „Offenhaltung von Grenzstandorten“ im Rahmen von Agrarumweltprogrammen finanziell honoriert werden. Es ist vorgesehen, dass die hierfür verfügbaren Mittel künftig aufgestockt werden.
- Da die Reform der EU-Agrarpolitik und die WTO-Verhandlungen (fast) alle Marktordnungen betreffen, werden die Opportunitätskosten der Flächennutzung tendenziell sinken. Auch dies wirkt sich günstig auf die Produktionskosten für Rindfleisch aus.

Die Kostensenkungen bei Flächen und Absetzern leisten einen wichtigen Beitrag, um die Bullenmast in Deutschland zu stabilisieren. Ein anderer wichtiger Beitrag wird allerdings von den Bullenmältern selbst kommen müssen: Die Produktionsstrukturen müssen sowohl in der Futterproduktion als auch in der Tierhaltung weiterentwickelt werden, um auch hier Kostensenkungen zu erreichen. Die Richtung wird durch die ausländischen Mitbewerber vorgezeichnet: größere Bestände, arbeits- und kapitalsparende Haltungsverfahren, besser arrondierte Flächen, überbetriebliche Zusammenarbeit, unter Umständen auch Extensivierung.

Schweine- und Geflügelfleisch

Die Aussichten für die Schweine- und Geflügelhalter in der EU sind wesentlich günstiger, weil diese Wirtschaftszweige in der Vergangenheit nicht in eine so große Politikabhängigkeit geführt wurden wie die Rindermast.

Der Zollschutz für Schweine- und Geflügelfleisch liegt in der Größenordnung von 25 %, es gibt keine gekoppelten Direktzahlungen, die meisten Betriebe konnten keine Investitionsförderung in Anspruch nehmen, und EU-Exporteure haben in der Vergangenheit auch ohne Exporterstattungen erfolgreich auf Drittlandsmärkten Fuß fassen können.

Die Aussichten für die europäischen Schweine- und Geflügelhalter sind dennoch nicht ungetrübt. Sie müssen – ebenso wie die Rindfleischerzeuger – befürchten, dass ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit in zunehmendem Maße durch Umwelt- und Tierschutzauflagen sowie durch eine Behinderung von Wachstumsinvestitionen gefährdet wird.

Fleischwirtschaft insgesamt

Der größte Standortvorteil der deutschen Fleischwirtschaft ist die Nähe zu einem sehr großen und äußerst kaufkräftigen Binnenmarkt. Die Masse der Verbraucher kann allerdings nur derjenige erreichen, der Eingang in die Regale der großen Lebensmittelketten findet. Die erste große Herausforderung für die deutsche Land- und Ernährungswirtschaft besteht deshalb darin, die Zersplitterung des Angebots zu überwinden und durch straffe vertragliche Bindungen in der Wertschöpfungskette ein lukratives Angebot zustande zu bringen. Gelingt dies nicht, so stehen schlagkräftige Erzeugungsgebiete in anderen Teilen der Welt bereit, um bei einer weiteren Reduzierung der Handelsschranken ein speziell auf die Wünsche der europäischen Konsumenten zugeschnittenes Angebot zu machen.

Eine straff organisierte Wertschöpfungskette ist eine notwendige, aber keine hinreichende Voraussetzung für nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg. Die zweite große Herausforderung für die deutsche Fleischwirtschaft besteht darin, ihre Produktionskosten zu senken. Die Masse der Nahrungsmittel wird auch künftig über den Preis verkauft werden, und der Wettbewerb wird die Lebensmittelkonzerne ebenso wie die Verarbeitungsbetriebe zwingen, beim Einkauf scharf zu kalkulieren. Der Druck kommt letztlich bei den Landwirten an, denn die Abnehmer ihrer Produkte haben immer bessere Möglichkeiten, gegebenenfalls auf kostengünstigere Anbieter auszuweichen.

Die beiden wichtigsten Ansatzstellen für eine Produktionskostensenkung sind (a) ein beschleunigtes Betriebsgrößenwachstum und (b) die Reduzierung von Auflagen in den Bereichen Umweltschutz, Tierschutz, Landschaftsbild, etc.

An dieser Stelle stehen Agrarpolitik und Landwirtschaft in einem Dilemma. Einerseits soll die heimische Landwirtschaft auf den kommenden globalen Wettbewerb eingestellt werden, andererseits soll sie den Wunschvorstellungen einer Bevölkerung gerecht werden, die kaum Kontakt zur modernen Landwirtschaft hat, die ihre Leitbilder aus einer teilweise romantisch verklärten Erinnerung an längst vergangene Tage ableitet und die durch die Lebensmittel-skandale in der Vergangenheit immer wieder verunsichert wurde. Tierhaltung in Großbe-
ständen hat in der deutschen Bevölkerung ein sehr schlechtes Image (VON ALVENSLEBEN, 2002).

Herausforderungen für die Agrarpolitik

Ein einfacher Ausweg aus diesem Dilemma ist nicht in Sicht. Eine erfolgversprechende Lösungsstrategie müsste folgende Elemente beinhalten (vgl. ISERMAYER, 2001):

- (1) **Höchste Priorität für die Lebensmittelsicherheit.** In diesem Bereich liegt das Hauptinteresse der Bevölkerung. „Lebensmittelskandale“ führen nicht nur zu vorübergehenden Umsatzeinbußen, sondern bestärken die Bevölkerung in ihren Vorurteilen gegen Agrarstrukturwandel und moderne Landwirtschaft. Lebensmittelkontrollen, Zertifizierungssysteme usw. sollten daher konsequent optimiert werden, und zwar ohne Rücksicht auf die Herkunft der Produkte (Import- oder Inlandware; Klein- oder Großbetriebe).
- (2) **Auflagen mit Augenmaß weiterentwickeln.** Beim Tier- und Umweltschutz sollten die Auflagen möglichst im Gleichklang mit den anderen Mitgliedsstaaten der EU weiterentwickelt werden. Nur in Ausnahmefällen können nationale Alleingänge sinnvoll sein, um die „Ernsthaftigkeit“ der Politik zu unterstreichen und dadurch die Diskussionen in den Nachbarstaaten zu beeinflussen. Wenn Deutschland jedoch auf Dauer einseitige Verschärfungen vornimmt, führt dies im Endeffekt zu einer Verlagerung der Produktion ins Ausland, weil die Mehrzahl der Verbraucher wohl auch künftig „über den Preis“ einkaufen wird. Damit wird weder dem Tierschutz noch dem globalen Umweltschutz gedient.
- (3) **Umwelt- und Tierschutz verstärkt „einkaufen“.** Es ist in absehbarer Zukunft nicht zu erwarten, dass sich die rechtlichen Rahmenbedingungen in den verschiedenen Regionen der Welt einander angleichen. In Europa steht keine Deregulierung auf der Tagesordnung, und in Afrika, Asien oder Südamerika keine Auflagenverschärfung. Wenn die Politiker hierzulande ihre hohen Tierschutzziele wirklich erreichen wollen, müssen sie die Abwanderung der Produktion verhindern. Dies geht nur, wenn sie anstelle des politischen Instruments „Auflage“ auf das Instrument „Förderung“ oder die Kombination „Auflage plus Entschädigung“ umsteigen. Hierfür bietet die zweite Säule der EU-Agrarpolitik den passenden Rahmen innerhalb der EU (z. B. Investitionsförderung für gesellschaftlich erwünschte Haltungsverfahren). Die nötigen Freiräume in der Welt-handelspolitik versucht die EU zurzeit in den WTO-Verhandlungen festzuschreiben.
- (4) **Runde Tische im ländlichen Raum.** Investitionshilfen helfen nicht weiter, wenn geplante Stallbaumaßnahmen in den ländlichen Regionen durch massive Widerstände

von Bürgerinitiativen und politischen Instanzen bereits im Keim erstickt werden. Das einzelbetriebliche Wachstum zu Betriebsgrößen, die künftig betriebswirtschaftlich erforderlich sein werden, wird dadurch oft empfindlich behindert. Derartige Probleme lassen sich nur überwinden, wenn Landwirte und ländliche Bevölkerung wieder stärker ins Gespräch kommen. In solchen Gesprächen kann Verständnis für die wirtschaftlichen Notwendigkeiten und die Sorgen der Anwohner erzeugt werden, Landwirte können auch etwas anbieten (z. B. veränderte Standortwahl, Kompensationsleistungen), und möglicherweise kann im Laufe der Zeit ein „Wir-Gefühl“ zugunsten des ländlichen Raums und der hierfür insgesamt erforderlichen Investitionen entstehen. Die Politik hat die Möglichkeit, solche Prozesse mit der zweiten Säule der EU-Agrarpolitik zu fördern. Das erfordert allerdings eine veränderte Konzeption dieses Politiksegments.

Die genannten vier Punkte stehen nicht alternativ zueinander, sondern sie müssen allesamt erfüllt werden. Die deutsche Agrarpolitik steht hier vor einer großen Herausforderung.

Literatur

- BONDT N, PLM VAN HORNE (2002) Kostprijontwikkeling kuikenvlees: Basisjaar 2000, Rapport 2.02.12. LEI, Den Haag
- ALVENSLEBEN R VON (2002) Neue Wege in der Tierhaltung – Verbraucheransichten und –einsichten. In: KTBL (Hrsg.): Neue Wege in der Tierhaltung. KTBL-Schrift 408, S. 25-32
- BUSCH H (2002) Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Schweinehaltung – Fallstudie für ausgewählte Betriebe in Niedersachsen und den USA. Masterarbeit an der agrarwissenschaftlichen Fakultät der Universität Göttingen
- DEBLITZ C (1993) Internationaler Vergleich von Systemen extensiver tiergebundener Grünlandnutzung: Produktionstechnische und ökonomische Analyse, Wettbewerbsfähigkeit, internationale Übertragbarkeit. Mellen University Press, Hemmoor, New York
- DEBLITZ C (2002) Beef Report 2002, IFCN/FAL, Braunschweig
- DEUTSCHER BAUERNVERBAND (2004) Situationsbericht 2005
- GAUS J (2002) Die Wettbewerbsfähigkeit der internationalen Schweinehaltung – Fallstudie für ausgewählte Betriebe in Dänemark und den Niederlanden. Masterarbeit an der agrarwissenschaftlichen Fakultät der Universität Göttingen
- HELLBRÜGGE H (2003) Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Schweinehaltung – Fallstudie für ausgewählte Betriebe in Mecklenburg, Brandenburg, Brasilien und Kanada. Unveröffentlichtes Manuskript
- HEMME T (2000) Ein Konzept zur international vergleichenden Analyse von Politik- und Technikfolgen in der Landwirtschaft. Landbauforschung Völkenrode, Sonderheft 215

- HEMME T (2002) Dairy Report 2002, IFCN/Global Farm, Braunschweig
- ISERMEYER F (1993) Chancen und Risiken der Milchproduktion in unterschiedlich großen Beständen. Arbeitsbericht 1/93 des Institutes für Betriebswirtschaft der Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft (FAL)
- ISERMEYER F (2001) Die Agrarwende – was kann die Politik tun? Arbeitsbericht 2/2001 des Instituts für Betriebswirtschaft, Agrarstruktur und ländliche Räume der Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft (FAL), Braunschweig
- ISERMEYER F (2002) Grundlegende Reform des Prämiensystems? Stellungnahme zur Halbzeitbewertung der Gemeinsamen Agrarpolitik und Entwicklung eines Alternativvorschlags. Arbeitsbericht 03/2002 des Instituts für Betriebswirtschaft, Agrarstruktur und ländliche Räume der FAL
- ISERMEYER F (2003) Umsetzung des Luxemburger Beschlusses zur EU-Agrarreform in Deutschland – eine erste Einschätzung. Arbeitsbericht 03/2003 des Instituts für Betriebswirtschaft, Agrarstruktur und ländliche Räume der FAL
- ISERMEYER F (2005) Perspektiven für die Landwirtschaft 2005-2025. Archiv der DLG 99: 11-28
- ISERMEYER F, DEBLITZ C, HAXSEN G, REDANTZ A (2003) Können die deutschen Fleischerzeuger im globalen Wettbewerb mithalten? ISERMEYER F (Hrsg.) Fleisch 2025. Landbauforschung Völkenrode, Sonderheft 262
- ISERMEYER F, SCHRADER L (2003) Wer bezahlt den Tierschutz? ISERMEYER F (Hrsg.) Fleisch 2025. Landbauforschung Völkenrode, Sonderheft 262
- KNEES M (2002) Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Schweinehaltung – Fallstudie für ausgewählte Betriebe in Bayern und Frankreich. Masterarbeit an der agrarwissenschaftlichen Fakultät der Universität Göttingen
- MÜNCHHAUSEN S VON (2002) Modellgestützte Analyse der Wirtschaftlichkeit extensiver Grünlandnutzung mit Mutterkühen. Dissertation. Frankfurt, April 2002
- STENZEL M (2002) Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Schweinehaltung – Fallstudie für ausgewählte Betriebe in Thüringen und Ungarn. Masterarbeit an der agrarwissenschaftlichen Fakultät der Universität Göttingen
- U.S. DEPARTMENT OF AGRICULTURE (versch. Jgg.) International Egg and Poultry Review, Washington D.C.
- ZMP (2002) Marktbilanz Eier und Geflügel, Bonn

Auszug aus der anschließenden Diskussion mit dem Autor:

Frage 1: Wie sehen Sie den Familienbetrieb in den nächsten 10 Jahren?

Antwort: Seit der deutschen Einheit führen wir diese Diskussion neu. Es gibt keine optimale Betriebsgröße, da jeder eine spezielle Situation hat. Bei einem „grüne Wiese“ Ansatz bleibt ein erweiterter Familienbetrieb. Superunternehmer werden bis zu 10 Mitarbeiter beschäftigen. Die Entwicklung ist abhängig von der Fähigkeit des Unternehmers.

Frage 2: Gibt es einen Zeitrahmen für Veränderungen in den Bereichen Schwein und Geflügel?

Antwort: Es gibt wenige, die sich im Bereich Schwein und Geflügel auskennen. Bei der Eierproduktion müsste man eine Politikprognose machen, deshalb ist auf dem Sektor keine Prognose möglich. Da Familienbetriebe sehr flexibel sind, wird die Entwicklung auf dem Schweinesektor langsam voranschreiten und länger als 5 Jahre dauern.

Frage 2: Welche Auswirkungen wird der Strukturwandel auf die Boden und Pachtpreise haben?

Antwort: Diese werden sich an der Prämiensumme orientieren. Tendenziell werden sie stabiler.