

3. POLICY BRIEF

SEPTEMBER 2015

EINLEITUNG: DEFINITION WETTBEWERBSFÄHIGER LEBENSMITTELKETTEN

Verallgemeinerungen in Bezug auf die Wettbewerbsfähigkeit der EU Agrar- und Ernährungswirtschaft werden zunehmend schwieriger. Nach den EU-Beitrittswellen in den Jahren 2004 und 2007 hat sich die Vielfalt in der Agrar- und Ernährungswirtschaft signifikant erhöht. Demzufolge erfordert die Bewertung der EU-Wettbewerbsfähigkeit und der Auswirkungen von politischen Maßnahmen unterschiedliche Betrachtungen der einzelnen Mitgliedstaaten. Im Wesentlichen kann die Bewertung der Wettbewerbsfähigkeit jedoch auf den Landes-, Betriebs- und Lieferkettenebenen anhand der Indikatoren Handelsleistung, Produktivität, Markteffizienz und Innovationsgrad erfolgen.

ERGEBNISSE:

Mit dem COMPETE-Projekt soll ein stimmiges Bild der Wettbewerbsfähigkeit der EU-Agrar- und Ernährungswirtschaft auf der Grundlage von Vergleichen zwischen den einzelnen EU-Mitgliedstaaten gewonnen werden. Ziel ist, ein besseres Verständnis der Wettbewerbsfähigkeit und ihrer Determinanten zu erlangen und daraus zielgerichtete evidenzbasierte Politikempfehlungen abzuleiten. Es folgt eine Zusammenfassung der theoretischen und empirischen Erkenntnisse aus dem Projekt. Sie untergliedern sich in vier, die Wettbewerbsfähigkeit bestimmende, Bereiche: Handel, Unternehmensleistung, Markteffizienz und Wertschöpfungskettenbeziehungen, politische Maßnahmen und Governance.





■ Handel

Die EU ist nach wie vor einer der wichtigsten Akteure im Weltagrарhandel, wobei sich die Exporte vorrangig auf verarbeitete Lebensmittel und die Importe auf eher agrарische Halbfertigwaren und Vorprodukte sowie tropische lose Ware und Massengüter und Gartenbauerzeugnisse konzentrieren. Die Wettbewerbsfähigkeit der EU-27 bei Agrар- und Lebensmittelexporten wird von wenigen langfristig erfolgreichen Mitgliedstaaten bestimmt, die bei einigen Produkten beträchtliche Exportvorteile auf dem Weltmarkt genießen. Doch die Verschärfung des Wettbewerbs im Weltagrарhandel seitens der Schwellenländer führte zu einem Verlust von Marktanteilen für die EU. Davon ist jedoch nicht nur die EU betroffen – auch ihre traditionellen Konkurrenten, d.h. die USA, Kanada, Argentinien, Neuseeland und Australien – werden nach und nach von diesen Entwicklungen eingeholt und durch aufstrebende Volkswirtschaften, wie etwa China und Brasilien, abgelöst. Diese Schwellenländer stellen eine große Herausforderung für die Außenhandelsposition der EU dar und damit auch für die Wettbewerbsfähigkeit der traditionellen, von der EU dominierten Märkte. Insgesamt sind die Exporte der EU-Wettbewerber zumeist hochspezialisiert und fokussieren sich auf eine geringe Anzahl an Produkten, Ausnahmen hiervon sind lediglich China und Neuseeland. Hinzu kommt, dass sich die Handelsstrukturen der beiden letztgenannten Länder in Richtung höherwertiger Güter verschoben haben, d.h. hin zu halbverarbeiteten Agrарerzeugnissen und verarbeiteten Lebensmitteln.

Trotz des verstärkten Wettbewerbs durch die Schwellenländer bleibt die Gesamtbilanz der EU auf den internationalen Märkten für verarbeitete Lebensmittel robust, insbesondere bei höherwertigen Lebensmitteln. Die fünf wertmäßig wichtigsten EU-Exportländer von verarbeiteten Nahrungsmitteln sind Deutschland, Frankreich, die Niederlande, Italien und Belgien. Ihre Ausführleistung ist seit 2000 auf hohem Niveau geblieben.



■ Unternehmensleistung

Die Produktivitätsunterschiede in der Landwirtschaftsproduktion innerhalb der und zwischen den Mitgliedstaaten sind nach wie vor beträchtlich, bei einer geringen Konvergenz- bzw. Aufholgeschwindigkeit der neuen Mitgliedstaaten. Die EU-15 (d.h. Mitgliedstaaten der EU seit den 1990ern bzw. länger) entfernen sich immer weiter von den neuen Mitgliedstaaten, die in Bezug auf ihre Produktivität zurückbleiben. Somit sind die größten Disparitäten bei Effizienz und Produktivität in den neuen Mitgliedstaaten anzutreffen. Durch verschiedene strukturelle Probleme wird die Wettbewerbsfähigkeit dieser Länder behindert, dazu zählen beispielsweise ein niedriges Niveau des Sachkapitals, eine schwache lokale Kaufkraft, eine zersplitterte Betriebsstruktur in der Landwirtschaft und zerstreute Beschaffungsgrundlagen, sowie unvollständige und fehlerhafte Input- und Kreditmärkte. Somit haben sie nur begrenzte Möglichkeiten für höhere Wertschöpfung.

Innerhalb der Ernährungsindustrie gibt es außerdem signifikante Unterschiede bei den Technologien in den verschiedenen Mitgliedstaaten. Die ausgeprägte Heterogenität in der Lebensmittelverarbeitung betrifft sowohl brancheninterne als auch branchenübergreifende Unterschiede aller vier untersuchten Branchen, d.h. Fleischverarbeitung, Obst und Gemüseerzeugnisse, Getreideerzeugnisse, Milch- und Molkereiprodukte. Durchgängig weisen die EU-15, und insbesondere Belgien, Deutschland, Frankreich, Italien und die Niederlande, die höchsten Niveaus der totalen Faktorproduktivität, auf. Gründe für die Differenzen bei der totalen Faktorproduktivität sind Unterschiede in der Inputqualität (Arbeitsleistung, Ackerland) sowie Unzulänglichkeiten in den Input- und Outputmärkten.

Die Innovationstätigkeit bestimmt das Wachstum der Faktorproduktivität. Zur Förderung der Innovationstätigkeit kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU), die einen großen und wichtigen Anteil der EU- Agrар- und Ernährungswirtschaft darstellen, gibt es unterschiedliche Ansätze. Innovationsanstrengungen können firmenintern oder extern angestoßen werden, wobei viele Unternehmen auch beide Ansätze miteinander verknüpfen. Die Ergebnisse lassen darauf schließen, dass große und internationalisierte Unternehmen sich eher für firmeninterne Strategien entscheiden, während KMUs eher auf das Outsourcing von Innovationen setzen. Gründe dafür könnten sein, dass es letzteren schwerer fällt, Innovationen ausschließlich mit eigenen Ressourcen anzuregen.



■ Markteffizienz und Wertschöpfungskettenbeziehungen

Im Rahmen des COMPETE-Projekts erfolgte eine Untersuchung der Effizienz von Märkten, d.h. deren Funktionsweise und Leistungsfähigkeit bei Marktversagen oder der Ausnutzung von Marktmacht.

Die Untersuchung der Preise ergab ein gemischtes Bild in Bezug auf den Effizienzgrad der Märkte in den verschiedenen Branchen und Mitgliedstaaten. Dabei sind die Binnenmärkte weniger effizient als erwartet, auch angesichts von Ineffizienzen bei Preisbildung und Preiskoordination in der EU. Die innerstaatlichen Agrarmärkte sind nicht perfekt integriert. Die höchsten Grade an Marktintegration in den untersuchten Mitgliedstaaten wurden ermittelt für Schweinefleisch, gefolgt von Rohmilch, Eiern, Rindfleisch, Geflügelfleisch und Schafffleisch. Im Gegensatz zu der niedrigen Integration bei den Preisen in den verschiedenen innerstaatlichen Agrarmärkten in der EU gibt es kaum Anzeichen für unterschiedliche Preisaufschläge zwischen den Märkten für EU-Weizenexporte.

Die effektive Organisation von Transaktionen entlang der Agrar- und Lebensmittelwertschöpfungsketten durch vertikale Koordination fördert eine effiziente Zuweisung von Ressourcen und die wirtschaftliche Leistung. Jedoch behindern Machtasymmetrien und ein hohes Maß an Käuferopportunisten die Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit der Erzeuger und sollten minimiert werden. Sowohl bei den Input- als auch den Outputmärkten der Lebensmittelverarbeitung gibt es ein gewisses Maß an Marktunzulänglichkeiten.

Den Nahrungsmittelherstellern der EU-15 Mitgliedstaaten gelingt es besser, die öffentlichen und privatwirtschaftlichen Lebensmittelsicherheitsstandards einzuhalten, als ihren Mitbewerbern in den neuen Mitgliedstaaten. Die Einhaltung dieser privatwirtschaftlichen Normen sowie weiterer technischer Vorgaben erfordert ein hohes Maß an Spezifität des Sachkapitals und kann dadurch eine signifikante Hürde für den Marktzugang und/oder -ausschluss von Kleinerzeugern darstellen. Das gilt insbesondere für jene in den neuen Mitgliedstaaten, die weder die Mengen- noch die Qualitätsstandards von großen Einzelhandelsunternehmen erfüllen können und sich dadurch häufig im Großhandelspreis mit geringer Wertschöpfung und auf informellen Märkten wiederfinden. Hier können Unterstützungsmaßnahmen für Lieferanten, wie z.B. die Bereitstellung von physischen Inputs,

Kredit, Trainings, garantierte Preise und schnelle Zahlungsabwicklung, Investitionen seitens der Lieferanten helfen und so die Produktivität und Qualität der Primärerzeugung verbessern. Absatzgenossenschaften können Kleinerzeuger bei der Verbesserung ihrer Verhandlungsposition in den Agrar- und Lebensmittelwertschöpfungsketten und der Erzielung besserer Preise unterstützen.

■ Politische Maßnahmen und Governance

Von COMPETE wurden die Auswirkungen von Governance, politischen Maßnahmen und Qualitätspolitik auf die Wettbewerbsfähigkeit untersucht. In Bezug auf Governance-Indikatoren, Institutionen, makroökonomische Stabilität und Komplexität der Geschäftstätigkeit zählen Deutschland, Dänemark und die skandinavischen Staaten zu den leistungsfähigsten Ländern der Welt, während die neuen Mitgliedstaaten und die assoziierten Länder des Westbalkans und Osteuropas weiterhin Nachholbedarf haben.

Die Qualitätspolitik umfasst eine Vielzahl von Initiativen, wie z.B. Bioprodukte und geografische Angaben mit den beiden wichtigsten EU-Zertifizierungen: Produkte mit geschützter Ursprungsbezeichnung (g.U.) und Produkte mit einer geschützten geografischen Angabe (g.g.A.). Die Qualitätspolitik kann potenziell zu Wirtschaftswachstum und Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der EU-Agrar- und Ernährungswirtschaft beitragen – es gibt eine ganze Reihe von für die zugelassenen Erzeuger mehrwerterschöpfenden g.U.- und g.g.A.-Bezeichnungen, die einen Beitrag zu einer breiteren wirtschaftlichen Entwicklung in ländlichen Gebieten leisten. Die Bezeichnungen haben die Funktion von Qualitätssiegeln und können wertvolle Aktivposten in einheimischen und internationalen Märkten sein. Jedoch sind nicht alle g.U.- und g.g.A.-Bezeichnungen gewinnbringend für die Wertschöpfung für Erzeuger. Insgesamt verläuft die Marktentwicklung der Produkte mit geografischen Angaben in den meisten Mitgliedstaaten eher schleppend, wobei die Teilnahmequote an Qualitätsprogrammen in den neuen Mitgliedstaaten generell recht niedrig ist. Zu den Gründen für den ausbleibenden Erfolg in den neuen Mitgliedstaaten zählen: eine schwächere lokale Kaufkraft, eine begrenzte Verbraucherkenntnisse in Bezug auf EU-Qualitätsregelungen sowie eine zeitaufwändige und komplizierte Registrierung. Im Bereich Bioprodukte bleiben Schwierigkeiten bei Zertifizierungs- bzw. Kontrollverfahren und hohe Kosten der Umstellung weiterhin Hürden für eine Teilnahme von Kleinerzeugern.

ANALYSE DER STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN UND RISIKEN FÜR DIE EU-LEBENSMITTELKETTEN

Das COMPETE-Projekt hat eine detaillierte Analyse der Stärken, Schwächen, Chancen, und Risiken für die EU-Agrar- und Ernährungswirtschaft (SWOT-Analyse) durchgeführt. Darin wurden die verschiedenen Determinanten der zukünftigen Wettbewerbsposition der EU-Agrar- und Ernährungswirtschaft, mit einem besonderen Augenmerk auf die Produktqualität, dargestellt. Die SWOT-Analyse konzentrierte sich auf vier Bereiche: Schweinefleischerzeugnisse, Obst- und Gemüseerzeugnisse, Milch- und Molkereiprodukte sowie Getreideerzeugnisse. Es folgt ein kurzer Überblick:

SCHWEINEFLEISCHERZEUGNISSE



Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> Die EU ist, nach China, der zweitgrößte Schweinefleischproduzent der Welt und größter Exporteur von Schweinefleisch und Schweinefleischprodukten. Gut entwickelte physische Infrastruktur in den EU-15 Mitgliedstaaten: Wasserversorgung, Abwasserentsorgung, Energie, Transport und gute Infrastruktur bei Tierunterkünften. Trotz eines Rückgangs im Pro-Kopf-Verbrauch bleibt Schweinefleisch das meistgekaufte Fleisch in der EU. Technologische Veränderungen haben einen signifikant positiven Beitrag zu den Produktionsmöglichkeiten in der Mehrzahl der EU-Länder in den letzten zehn Jahren geleistet. Sehr ausgeprägt ist die Spezialisierung auf Schweinefleisch hauptsächlich in Deutschland, den Niederlanden und Dänemark. Die Zunahme der Nachfrage nach sichereren Lebensmitteln hat zur Entwicklung und Einführung neuer Lebensmittelsicherheitsstandards und -vorschriften zur Erzielung eines höheren Grades an Lebensmittelsicherheit geführt. Hohe technische Effizienz in Produktion und Verarbeitung in der EU-15 	<ul style="list-style-type: none"> Die EU ist stark abhängig von Sojabohnen- und Maisimporten aus Drittländern. Lieferunterbrechungen bei diesen Produkten durch nicht genehmigte genetisch veränderte Organismen (GVO) haben sehr teure Auswirkungen auf die europäische Futtermittelindustrie. Die EU importiert ca. die Hälfte der Jahresmenge an Tierfutter aus Ölsamenmehlen. Damit ist der europäische Tierzuchtsektor anfällig für die globale Preisvolatilität. Kleine Schweinefleischerzeuger befinden sich hauptsächlich in den neuen Mitgliedstaaten. Die Inlandsproduktionskosten in der EU sind im Vergleich zu Brasilien und den USA aufgrund der Vorschriften zu Umweltschutz, Lebensmittelsicherheit und Tierschutz hoch. Schleppende Einführung von Innovationen bei Produktion und Verarbeitung in den neuen Mitgliedstaaten. Mangelnder Zugang zu Krediten in den neuen Mitgliedstaaten.
Chancen	Risiken
<ul style="list-style-type: none"> Starke Nachfrage auf dem Weltmarkt, angetrieben durch günstige wirtschaftliche Bedingungen. Angesichts der gegenwärtigen Wettbewerbsfähigkeit wird erwartet, dass die EU ihren Exportabsatz auf Alternativmärkten weiter erhöht. Globaler Markt für Salami und verarbeitete Schweinefleischprodukte mit hoher Wertschöpfung und für Produkte mit geschützten geografischen Angaben Steigende Nachfrage nach Bioprodukten. Ausnutzung der vertikalen Produktdifferenzierung 	<ul style="list-style-type: none"> Im Vergleich zur EU weniger stringente Sicherheitsvorschriften für Produktion und Verarbeitung für Hauptwettbewerber und dementsprechende geringere Kosten Aufholen seitens der Schwellenländer in Bezug auf Technologie, Produktionswert, etc. Verlust von Marktanteilen durch höhere relative Produktionskosten Hohe Volatilität der Futterpreise, und damit höhere Preise für Getreide und Mischfuttermittel. Daraus hat sich eine schwierige Situation ergeben, die eine beträchtliche Anzahl an Schweinehaltern zur Produktionsaufgabe gezwungen hat. Veränderungen in den Verbraucher- oder Sanitär/Phyto-sanitär-Politiken von Drittländern haben Auswirkungen auf den EU-Agrar- und Lebensmittelhandel. Krankheiten bleiben eine Herausforderung für die Massenschweinezucht angesichts der mikroklimatischen Bedingungen in den Ställen. Nulltoleranz gegenüber Tierkrankheiten ist eine von mehreren Faktoren, die den Marktzugang beeinflussen. Veränderungen der Ernährungsgewohnheiten unter den immer älter werdenden europäischen Einwohner, „gesunde Lebensmittel“, vegane oder biologische Ernährung sowie nachhaltige Produkte oder „besserer Tierschutz“. Anstieg der Energiepreise



OBST- & GEMÜSEERZEUGNISSE

Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gut entwickelte Infrastruktur in der EU-15. ▪ Erfolgreiche Betriebe in der EU-15 haben ihre Effizienz durch intensiven Einsatz von modernen Technologien und Kapital verbessert ▪ Hohe Produktivität auf Betriebsebene in Belgien, Deutschland, Frankreich, Italien und den Niederlanden ▪ Hohe technische Effizienz der wichtigsten 10 % der Obst- und Gemüse-severarbeiter ist ein gemeinsames Merkmal aller EU-Mitgliedsländer. ▪ Qualitätskontrollmaßnahmen sorgen für Lebensmittelsicherheit in der Wertschöpfungskette durch Einführung der Rückverfolgbarkeit. ▪ Die Koordination der Wertschöpfungskette hat sich verlagert von phasenhaften Handelsbeziehungen hin zu streng organisierten vertikalen Verbänden in der EU-15 ▪ Vergleichbare Exportvorteile haben sich nach EU-Erweiterung leicht verbessert. ▪ Die EU-Mitgliedstaaten haben einen Handelsüberschuss bei Obst- und Gemüseprodukten mit höheren Export- als Importpreisen erzielt. ▪ Die EU-15 (Niederlande, Spanien und Italien) sind Selbstversorger und tragen zu Exporten bei. ▪ Starker Wettbewerb innerhalb der EU. ▪ Sehr starke Innovation in einigen EU-15-Staaten, wie den Niederlanden, durch die dortige Entwicklung sogenannter Greenports (Konzentrationen wissensintensiver Erwerbsgartenbau- und Agrarwirtschaftsbetriebe mit starker Stellung auf dem Weltmarkt; Ansiedlung in der Nähe wichtiger Infrastrukturen, wie Straßen, Häfen, Nachbarländer). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Große Anzahl an kleinen Obst- und Gemüseproduzenten mit zersplitterter Betriebsstruktur und Produktion in den neuen Mitgliedstaaten. ▪ Gemüseerzeuger sind stark von Witterungsbedingungen abhängig, besonders in den neuen Mitgliedstaaten. ▪ Schwacher Organisationsgrad der Erzeuger in den neuen Mitgliedstaaten. ▪ Vertragsbeziehungen sind nicht ausreichend gefestigt. Geringer Vertrauensvorschuss in den neuen Mitgliedstaaten. ▪ Die zögerliche Bereitschaft der Betriebe zur Zusammenarbeit beim Marketing ist besonders in den neuen Mitgliedstaaten ausgeprägt und hat negative Folgen für ihre Verhandlungsmacht. ▪ Ungenügender Wissenstransfer und Innovationen auf Betriebsebene, besonders in den neuen Mitgliedstaaten ▪ Unzureichende Marktinformationen sind Hindernisse für Exporteure, hauptsächlich in den neuen Mitgliedstaaten. ▪ Geringer Zugang zu Kapitalmärkten in den neuen Mitgliedstaaten. ▪ Der Versorgungsgrad mit biologisch angebautem Obst und Gemüse ist immer noch niedrig. ▪ Die EU-Qualitätsprogramme werden, besonders in den neuen Mitgliedstaaten, aufgrund der zeitaufwändigen und komplizierten Registrierungs- und Kontrollverfahren, den hohen Umstellungskosten, des begrenzten Wissens über Vorteile sowie unzureichende Informationen über diese Programme nicht ausreichend angewandt.
Chancen	Risiken
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neue Märkte für Exporte aufgrund der Bedarfsentwicklung in Schwellenländern. ▪ Zunehmender Bedarf in der EU aufgrund von Veränderungen in Verbrauchergewohnheiten (Veränderungen bei Ernährung, Tiergesundheit, GVO-Freiheit) und Einkommen (Produktqualität) ▪ Kurze Lebensmittelwertschöpfungsketten ist eine Alternative (häufiger in Ländern wie Italien und Griechenland und Teilen der neuen Mitgliedsstaaten). ▪ Zunahme der Nachfrage nach Bio-Produkten. ▪ Es besteht eine Tendenz zur intensiveren Verarbeitung von Produkten des Obst- und Gemüsesektors. ▪ Absatzsteigerung über E-Plattformen für den Online-Verkauf. ▪ Einsatz neuer Produktions- und Lagerungstechnologien und neuer Sorten können den Betrieben bei der Verlängerung der Erntezeit helfen sowie zu längerer Haltbarkeitsdauer führen. ▪ Besserer Zugang zu neuen Technologien, Maschinenteknik, Saatgut, etc. für Betriebe in den neuen Mitgliedstaaten. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zunehmende Exportmengen aus konkurrierenden Ländern von Hochqualitätsprodukten. ▪ Veränderungen in der Handelspolitik von Drittländern (Russlands Embargo, Importbeschränkungen für einige Länder/Produkte (z.B. Pfirsiche für China)). ▪ Schwankungen beim Wechselkurs beeinflussen die kurzfristige Wettbewerbsfähigkeit des Handels. ▪ Der Anstieg der Energiepreise kann zu einem Preisanstieg bei verarbeiteten Produkten führen. ▪ Global organisierte und zersplitterte Lieferketten erhöhen die Gefahren für die Lebensmittelsicherheit. ▪ Schwierigkeiten bei der Durchsetzung der Rückverfolgbarkeit entlang der Obst- und Gemüselieferkette: Verantwortung wird verdeckt im Falle von Sicherheitsproblemen bei Obst und Gemüse, besonders in den neuen Mitgliedstaaten.



GETREIDEERZEUGNISSE

Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Günstige klimatische und geografische Bedingungen. ▪ Gut entwickelte Infrastruktur. ▪ EU-Betriebe sind hochgradig spezialisiert auf Getreide. ▪ Starker Wettbewerb innerhalb der EU. ▪ Weizenexportmärkte sind integriert. ▪ EU-Exporte sind wettbewerbsfähig, durch geringere Transportkosten und den EURO/US DOLLAR-Wechselkurs. ▪ Technologische Veränderungen in der Landwirtschaft haben positive Auswirkungen auf die Produktion. ▪ Die Managementfähigkeiten der Erzeuger und Verarbeiter haben einen positiven Einfluss auf die Produktion und diese Auswirkungen beschleunigen sich. ▪ Die EU-Erweiterung hatte positive Auswirkungen auf die Entwicklung dieses Bereiches in den neuen Mitgliedstaaten. ▪ Der Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologien ist im Vergleich mit anderen untersuchten Lebensmittelketten fortgeschritten. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Heterogenität der Kette ist innerhalb der Länder ausgeprägt, mit riesigen Produktivitätsunterschieden zwischen bestem und schlechtestem Erzeuger auf jeder Stufe der Wertschöpfungskette. ▪ Es besteht nach wie vor eine Schere in der Getreideproduktion und -qualität zwischen den EU-15 und den neuen Mitgliedstaaten (die Betriebe in den neuen Mitgliedstaaten nutzen generell ihre Produktionsmöglichkeiten nur ungenügend). ▪ Mangel an betrieblichen Lagermöglichkeiten und eines leichten Zugangs zu Finanzinstrumenten für kleine und mittlere Betriebe (besonders in den neuen Mitgliedstaaten). ▪ Schwache Verhandlungsposition beim Verkauf ihrer Produktion für kleine und mittlere Betriebe in den neuen Mitgliedstaaten. ▪ Unterschiede in der Produktivität beim Mahlen zwischen den EU-15 und den neuen Mitgliedstaaten sowie zwischen den Regionen in den Ländern (besonders in den neuen Mitgliedstaaten). ▪ Die Wirtschaftskrise hatte einen negativen Einfluss auf die technische Effizienz.
Chancen	Risiken
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Anstieg der Nachfrage aus Entwicklungs- und Schwellenländern. ▪ Unterstützung der Landwirte und Verarbeiter in den neuen Mitgliedstaaten von 2014-2020 durch spezielle EU- oder nationale Fonds, Zuweisung über Nationale Programme zur Ländlichen Entwicklung. ▪ Wachstumspotential für Exporte aus den neuen Mitgliedstaaten, gefördert durch ausländische Direktinvestitionen, Technologien und Managementpraktiken aus den EU-15 Mitgliedstaaten ▪ Die gegenwärtige Entwicklung des EURO/US DOLLAR-Wechselkurses ist günstig für gute Exportpreise. ▪ Die steigende Maisproduktion übersteigt eventuell den Inlandsbedarf, dadurch Exportmöglichkeiten. ▪ Vorschriften für GVO-Produktion (neue Märkte können von den Mitgliedstaaten erschlossen werden, die in den direkten Wettbewerb mit den USA eintreten können). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Die Hauptwettbewerber der EU auf den Weltmärkten sind: USA, Kanada, Argentinien, Neuseeland, Australien; die neuen Konkurrenten der EU könnten Schwellenländer sein, wie z.B.: Brasilien, China, Russland. ▪ Anstieg der Ölpreise, politische Spannungen und internationale Konflikte (Russland, Syrien). ▪ Konkurse von Verarbeitern in den neuen Mitgliedstaaten aufgrund niedriger Produktivität und unzureichender technischer Veränderungen. ▪ Geringe Innovationsfähigkeit auf allen Stufen der Lebensmittelkette. ▪ Schwache Verhandlungsposition in der gesamten Lebensmittelkette. ▪ Durchdringung des EU-Marktes mit GVO-Erzeugnissen.



MILCH & MOLKEREIPRODUKTE

Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hoher Spezialisierungsgrad der Milchbetriebe. ▪ Hohes Niveau der totalen Faktorproduktivität in den Milchbetrieben der EU-15 Mitgliedstaaten. ▪ Positive Auswirkungen der Skaleneffizienz auf Produktivitätszuwächse in der Milchwirtschaft. ▪ Geringere Preisvolatilität (Milchproduktion im Vergleich zu anderen Sektoren auf EU-Ebene). ▪ Positive Auswirkungen technischer Veränderungen und der Einführung von Innovationen auf Produktionswachstum bei Milchproduktion und -verarbeitung. ▪ Hohe technische Effizienz im Milchverarbeitungssektor in den meisten EU-Ländern ▪ Hohe horizontale Marktintegration in der Milchwirtschaft ▪ Starke Exportposition der EU auf internationalen Märkten für Milcherzeugnisse ▪ Die EU ist Marktführer auf dem Welt-Käsemarkt ▪ Große und stabile vergleichbare Exportvorteile für Milcherzeugnisse auf globalen Märkten ▪ Anstieg der Bio-Milchwirtschaft ▪ Zunahme der Produktdifferenzierung bei Käse im Rahmen von Qualitätsprogrammen (g.U., g.g.A, und garantiert traditionelle Spezialitäten (g.t.S.)). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Große Unterschiede in Bezug auf Betriebsgrößen, Produktivität und Technologieentwicklung innerhalb der EU ▪ Niedriges Niveau der totalen Faktorproduktivität in der Milchproduktion in einigen neuen Mitgliedstaaten im Vergleich zu den EU-15 Mitgliedstaaten ▪ Niedrige Milcherträge in einigen neuen Mitgliedstaaten. ▪ Geringe technische Effizienz der Milchverarbeiter in den neuen Mitgliedstaaten. ▪ Kein Aufholen in Bezug auf die Produktivität in den neuen Mitgliedstaaten im Vergleich zu den EU-15 Mitgliedstaaten ▪ Geringe Konvergenz der Rohstoffpreise innerhalb der EU ▪ Unzulänglichkeiten der Kapitalmärkte in den neuen Mitgliedstaaten. ▪ Große Schere bei der Anwendung von Informations- und Kommunikationstechnologien in der Milchproduktionskette in den meisten Mitgliedstaaten. ▪ Gefundene Marktunzulänglichkeiten auf den Milch-Input- und Outputmärkten, die die Wettbewerbsfähigkeit behindern ▪ Geringer Grad an Kettenintegration (in einigen neuen Mitgliedstaaten). ▪ Geringe Nachfrage für hochwertige Produkte in den neuen Mitgliedstaaten, aufgrund geringer Einkommen.
Chancen	Risiken
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestiegene Nachfrage nach Milch durch neue Märkte und Ausweitung der Exporte von Magermilchpulver. ▪ Höhere Effizienz von Milch- und Molkereierzeugnissen innerhalb der EU durch grenzüberschreitende Verarbeitung und Marketing. ▪ Wachsender internationaler Markt für Bio-Lebensmittel, g.U.-, g.g.A.- und g.t.S.-Produkte. ▪ Fortschreibung des Erfolges hochqualitativer Produkte durch die Förderung von Verbraucherbildung und -aufklärung. ▪ Ausweitung der Märkte für EU-Exporte an Butter, Magermilchpulver, Vollmilchpulver und Butteröl (China, weitere asiatische und nordafrikanische Länder). ▪ Steigende Nachfrage nach Bio-Produkten in den USA. ▪ Verbesserte EU-Exportbilanz durch Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mittelfristiges Überangebot an Milch und Sinken der Milchpreise nach Aufhebung der Milchquote. ▪ Die niedrige Rentabilität in der Milchwirtschaft wird zu einer breiten Verminderung der Anzahl an Milchbetrieben führen. ▪ Das Embargo Russlands hat zu einer erheblichen Reduzierung von Milcherzeugnisexporten und zu gestiegenen Aufwendungen der Gemeinschaft durch die Einführung von Hilfszahlungen an die Milchverarbeiter geführt. ▪ Verlust von Marktanteilen auf dem russischen Milchmarkt an internationale Wettbewerber. ▪ Starke Position der Hauptwettbewerber auf den Bio-Milchmärkten (Neuseeland, Australien) ▪ Hohe Transportkosten auf Grund der Entfernung von wachsenden Exportmärkten (z.B. Ostasien). ▪ Hohe Schutzzölle auf den wichtigsten Exportmärkten für hochqualitative Produkte (USA und Kanada). ▪ Zunehmende Unsicherheit auf den internationalen Agrar- und Lebensmittelmärkten durch unerwartete Entwicklungen der Ölpreise. ▪ Signifikante Veränderungen (Volatilität) beim EURO/US DOLLAR-Wechselkurs beeinflussen die EU-Wettbewerbsfähigkeit, -Exportleistung und Prognosen.

POLITIKEMPFEHLUNGEN:

Politikempfehlungen können sowohl für die nationale als auch für die EU-Ebene abgeleitet werden. In einigen Ländern sind signifikante umfassende regulatorische Reformen erforderlich. Diese betreffen insbesondere, wie in der Bewertung von Governance- und Wirtschaftsindikatoren dokumentiert, die institutionellen Gegebenheiten der Länder. Jedoch sind die Zuständigkeiten und Einflussmöglichkeiten der EU in diesem Bereich eher begrenzt und die Entwicklung und Umsetzung entsprechender Reformprogramme liegt in der Verantwortung der Länder. Diese nationalen politischen Maßnahmen sollten dem Subsidiaritätsprinzip folgen.



Strukturen des internationalen Handels und Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit

Auf EU-Ebene sollte der Zugang zu globalen Märkten, besonders zu entwickelten und aufstrebenden Marktwirtschaften, verbessert werden. Dazu gehören eine einheitliche Handelspolitik und spezielle bilaterale Handelsvereinbarungen, die den WTO-Vorgaben genügen. Die Liberalisierung des Handels fördert eine Verbesserung der Produktivität auf Betriebsebene.

Im Obst- und Gemüsektor sollten die lokale und die Bio-Produktion besser in die etablierten Lebensmittelwertschöpfungsketten integriert werden. Notwendig hierfür sind ein verbesserter Organisationsgrad in den neuen Mitgliedstaaten, eine bessere Unterstützung für Investitionen sowie die Gründung funktionierender Erzeugergruppen und Erzeugerorganisationen. Damit wird die Schere zwischen dem Organisationsgrad in den neuen und den EU-15-Mitgliedstaaten verringert und die Wertschöpfungskette ist nicht mehr so stark fragmentiert.

Im Fleischsektor ist die Realisierung der Skaleneffekte notwendig, um Festkosten zu reduzieren und die Preiswettbewerbsfähigkeit zu stärken. Darüber hinaus sind Initiativen zur Erhöhung des Produktwertes wünschenswert, d.h. die Entwicklung von Markenamen für spezielle Produkte und deren Bewerbung in den Wertschöpfungsketten sollte unterstützt werden.

Im Milchsektor kann die Position der EU auf den globalen Milchmärkten durch die Ausnutzung der vertikalen Produktdifferenzierung und die Entwicklung von Nischenprodukten mit Markenamen gestärkt werden. Erforderlich ist auch die Marketingförderung für kleinere Verarbeiter von Milcherzeugnissen auf regionalen und internationalen Märkten für spezielle Milchprodukte und Bio-Produkte.

Private Erzeugervereinigungen sollten eine größere Rolle bei Produktion, Beratung und Marketing spielen. Die länderübergreifende Zusammenarbeit zwischen den EU-28-Mitgliedstaaten bei der Förderung bewährter Verfahren in der internationalen Wettbewerbsfähigkeit sollte unterstützt werden.

Handel und Wertschöpfungsketten in wichtigen Wettbewerberländern der EU

Eine wesentliche Rolle für die Verteidigung des Vorsprungs im qualitätsbasierten Wettbewerb kommt Investitionen in Forschung und Entwicklung (FuE) zu. Darüber hinaus sollten die politischen Entscheidungsträger den Zugang zu Kapital für Agrar- und Lebensmittelunternehmen erleichtern und in die Verbesserung solcher Marktinfrastrukturen investieren, die bei der Beseitigung von Engpässen und Hindernissen an unterschiedlichen Stellen der Wertschöpfungsketten helfen können. Besonderes Augenmerk sollte dabei auf Export- und Importhemmnisse gelegt werden – da die Überwindung von Hindernissen für den Agrarhandel eine Marktliberalisierung sowie die Harmonisierung von Qualitätsstandards entweder auf bilateraler oder multilateraler Ebene erfordert.

Politische Interventionen und Auswirkungen auf die Wertschöpfungsketten

Auf Grund der Globalisierung und Internationalisierung der Agrar- und Lebensmittelproduktion verschiebt sich der Wettbewerb von Einzelunternehmen, die auf den Spotmärkten für Lebensmittel agieren, hin zu komplexen Lebensmittelketten und -netzwerken. Heutzutage sind Lebensmittelketten im Wesentlichen händlerorientiert, womit die Einzelhändler die potentielle Macht besitzen, günstigere Bedingungen als andere Akteure in der Lebensmittelkette herauszuholen.



Die politischen Entscheidungsträger sollten sich bewusst sein über den Umstrukturierungsprozess in der Lieferkette und Machtasymmetrien vermeiden. Unverzichtbar ist daher eine effektive Wettbewerbspolitik, die es keinem Akteur auf einer bestimmten Stufe der Wertschöpfungskette gestattet seine Macht auszunutzen.

Selbst wenn es Landwirten gelingt, eine höhere Wertschöpfung für ihre Produkte durch die Nutzung von Wertschöpfungsprogrammen zu erzeugen, können sie diesen Mehrwert ohne angemessene Verhandlungsstärke nicht für sich behalten. Die Förderung von Marketinggenossenschaften kann dabei helfen, die Lage der Kleinerzeuger zu verbessern.

Der Erfolg der EU-Qualitätspolitik, insbesondere der g.U.- und g.g.A-Siegel, wurde bisher weitestgehend anhand der Anzahl an Bezeichnungen bewertet. Jedoch bringt die Förderung der Registrierung neuer Bezeichnungen kaum Vorteile, wenn diese keine größere Wertschöpfung für die Produkte des Erzeugers zu Folge haben. Für die Qualitätspolitik ist eine stärkere Hinwendung dazu notwendig, wie Programme die eine größere Wertschöpfung für die Mitglieder einer Erzeugervereinigung ergeben können. Die Registrierung muss untersetzt sein mit einer zielführenden Strategie für das Erreichen der Zielmärkte und der Umsetzung von Marketingaktionen.

Technologie, Spezialisierung, Produktivität

Vorleistungsimporte sind wesentlich für die Bestimmung von Handelsgewinnen in der Ernährungswirtschaft. Und obwohl der Importwettbewerb sowohl auf der Output- und der Inputebene den betrieblichen Produktivitätszuwachs beflügelt, ist der den Vorleistungsimporten zurechenbare Produktivitätseffekt beträchtlich stärker als der Wettbewerbsdruck auf der Industriebene. Hinzu kommt, dass der Produktivitätseffekt aus

einer Erhöhung des Grades an Handelsintegration eher asymmetrisch ist, d.h. größere und produktivere Unternehmen gewinnen mehr aus einer Erhöhung der Handelsintegration durch eine Handelsliberalisierung. Demzufolge ist ein größerer Wettbewerb aus dem Ausland, sowohl auf der Input- als auch auf der Outputebene, gut für die Produktivität auf Betriebsebene, und dies gilt insbesondere für große Unternehmen mit höherer Produktivität.

Die EU-Handelspolitik sollte den Produktivitätszuwachs in der Ernährungswirtschaft durch Ausnutzung des Produktivitätszuwachseffektes durch Handelsliberalisierung fördern. Denn eine weitere Handelsintegration durch, beispielsweise, neue multilaterale und bilaterale Handelsvereinbarungen hat das Potential zur einer signifikanten Steigerung der betrieblichen totalen Faktorproduktivität. Da jedoch nicht jeder Importwettbewerb alle Unternehmen in gleichem Maße betrifft, sollte die öffentliche Politik auf die tatsächlichen Bedürfnisse der heterogenen Firmen so zugeschnitten sein, dass die Anpassung der Kosten an die Globalisierung effizienter ausgenutzt werden kann.

Die EU sollten die Forschung zu den gesamten Auswirkungen der Globalisierung auf die Produktivität in der EU-Ernährungswirtschaft ausweiten, um solide evidenzbasierte Politikempfehlungen zu erhalten. Das heißt, bei weiteren Forschungsarbeiten sollte besonders das Verständnis der Auswirkungen von Vorleistungsimporten auf die EU-Ernährungswirtschaft im Vordergrund stehen, sowie der besseren Komplementaritäten von eingeführten Vorleistungen, geringeren Inputpreisen oder der Zugang zur höheren Qualitäten der Inputs.

Benötigt wird darüber hinaus ein besserer Zugang zu Kapital für Betriebe und Primärverarbeiter in den neuen Mitgliedstaaten, wo die Produktion noch auf Höfen und in Betrieben mit einem niedrigen Technologiegrad stattfindet.



Inländische und internationale Markteffizienz

Asymmetrien bei der Preisweitergabe kennzeichnen alle untersuchten EU-Märkte und hängen von der jeweiligen Marktstruktur auf den unterschiedlichen Stufen der Agrar- und Lebensmittelkette ab. Daher sollte mittels politischen Maßnahmen versucht werden, die asymmetrische Preisbildung zu korrigieren, und zwar in den vorgelagerten und in den nachgelagerten Sektoren. Das scheint besonders wichtig für Länder, in denen noch wesentliche Strukturveränderungen erwartet werden.

Der Grad an horizontaler Marktintegration, die Konvergenz von Produzentenpreisen und Inflationsraten lassen auf das Vorhandensein von Ineffizienzen bei der Preisbildung und Preiskoordination innerhalb der EU schließen. Die Preisbildungsmechanismen könnten relativ einfach durch eine bessere Preisbeobachtung und -informationsverbreitung/kommunikation verbessert werden.

Darüber hinaus ist es offensichtlich, dass nationale Preise nur eingeschränkt aussagefähige hochaggregierte Gesamtsummen sind, die die realen (regionalen/grenzüberschreitenden) Preise nicht widerspiegeln. Das wiederum behindert die Marktanalyse, während ihre Anwendung zu falschen Ergebnissen führen kann. Daher könnten Politikmaßnahmen zur Entwicklung von Datenbanken zur Erfassung regionaler Preise, die dann in breitem Umfang zugänglich zu machen sind, und die nicht notwendigerweise durch Ländergrenzen beschränkt sind, erheblich sowohl die Marktintegrationsanalysen als auch die Marktintegration verbessern.

Vertikale Integration, Institutionen und Marktleistung

Die politischen Entscheidungsträger sollten sich darüber im Klaren sein, dass ein Aufbrechen von Wertschöpfungskettenbeziehungen zu erheblichen Rückgängen in der Agrarproduktion führen kann. Weiterhin sollten sie bedenken, dass die zunehmende Widerstandsfähigkeit der Wertschöpfungskette unter Umständen dazu verleitet, dass andere Zielsetzungen aufgegeben werden, z.B. die Stärkung der Stellung der Landwirte gegenüber anderen Sektoren. Die subjektive Wahrnehmung der Landwirte und ihrer Position in der Kette steht immer in positivem Zusammenhang mit den Preisen, die sie von den Abnehmern ihrer Produkte erhalten und den Preisen den sie an ihre Zulieferer bezahlen.

Die EU-Politik sollte politische Rahmenbedingungen schaffen, die den Unternehmen die Anwendung wettbewerbsfähiger Strategien auf den Agrar- und Lebensmittelmärkten in Bezug auf den Preis- und Qualitätswettbewerb gestatten. Verbesserungen in der Qualität korrelieren sehr stark mit Zuwächsen bei der totalen Faktorproduktivität. Die politischen Entscheidungsträger sollten sich dessen bewusst sein, dass eine Steigerung der Qualität nicht implizit einer gleichartigen Preiserhöhung entspricht, sondern dass eine Strategie niedrigerer wettbewerbsfähiger Preise durchaus von höheren Qualitäten untersetzt sein kann. Es gibt jedoch keine Garantie, dass Unternehmen mit einem solchen Ansatz Erfolg haben. Daher spiegelt die Preisschere zwischen einzelnen Länder nicht unbedingt Qualitätsunterschiede wider, sondern ist ein Anzeichen für unterschiedliche Exportstrategien oder unterschiedliche Produktions- und Transportkosten.

Innovation, Forschung und Entwicklung, Strategien

Von den politischen Entscheidungsträgern, die an einer Innovationsförderung in der EU-Agrar- und Ernährungswirtschaft interessiert sind, sollte berücksichtigt werden, dass ein enger Zusammenhang zwischen Finanz- und Ertragslage sowie Strategien für Innovationsaktivitäten besteht.

Innovationsaktivitäten wurden in den meisten Agrar- und Lebensmittelbetrieben mit einem hohen Ausstattungsgrad an Sachanlagen ermittelt, während Unternehmen mit einer hohen Verschuldung keine große Innovationsneigung aufweisen. Diese Untersuchungsergebnisse verdeutlichen, wie wichtig die Finanzstruktur der Unternehmen ist – Zugang zu Finanzmitteln und eine Abnahme der Verschuldung fördern Innovation. Damit werden aus politischer Sicht die Argumente zu Gunsten von Innovationsinvestitionsfonds gestärkt.

HINTERGRÜNDE UND SCHWERPUNKTE DES FORSCHUNGSPROJEKTES

Das EU-geförderte Forschungsverbundprojekt „**International comparisons of product supply chains in the agri-food sectors: determinants of their competitiveness and performance on EU and international markets**“ (COMPETE) bietet Lösungsansätze. COMPETE ermöglicht eine umfassende Evaluierung von verschiedenen Faktoren, die die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Lebensmittelketten bestimmen. Daraus folgen gezielte und evidenzbasierte Politikempfehlungen zur nachhaltigen Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit auf internationaler Ebene. Das Projekt erforscht erstmalig die Wettbewerbsfähigkeit der gesamten Wertschöpfungskette der Agrar- und Ernährungswirtschaft. Das COMPETE Konsortium wird vom **IAMO – Leibniz-Institut für Agrarentwicklung in Transformationsökonomien** koordiniert und bringt die Expertise von Wissenschaftlern, Fachverbänden, NGOs, landwirtschaftlichen Genossenschaften, Vertretern der Industrie sowie Beratungsdienstleistern zusammen. Darüber hinaus wird das Projekt durch Stakeholder aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft in der umfassenden Analyse und Bewertung der europäischen Lebensmittelketten unterstützt. Die COMPETE-Projektpartner sind:

Institute of Agricultural Economics, IAE/Romania

Wageningen University, WU/The Netherlands

Univerza na Primorskem Universita del Litorale, UP/Slovenia

Ceska zemedelska univerzita v Praze, CULS/Czech Republic

Università degli Studi di Milano-DEMM, UMIL/Italy

University of Newcastle upon Tyne, UNEW/UK

Ekonomiski Fakultet, Univerzitet u Beogradu, BEL/Serbia

Magyar Tudományos Akadémia Kozgazdaság - es Regionális Tudományi Kutatóközpont, CERS-HAS/Hungary

Uniwersytet Warszawski, UNIWARSAW/Poland

Vod Jetrichovec, DRUZSTVO, VODJ/Czech Republic

Potravinárska Komora Ceske Republiky, FFDI/Czech Republic

Balkan Security Network, BSN/Serbia

Asociatia Romana de Economie Rurala si Agroalimentara Virgil Madgearu, ARERA/Romania

Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie e.V., BVE/Germany

Federazione Italiana dell'Industria Alimentare, FED/Italy



Weitere Informationen zum Projekt finden Sie auf der offiziellen Homepage:

www.compete-project.eu

oder in dem aktuellen Newsletter.

Kontakt:

Prof. Dr. Heinrich Hockmann – IAMO

Tel. +49-3452928225 · E-Mail: hockmann@iamo.de