

---

Besch, M.: Konsequenzen des EG-Binnenmarktes für die Vermarktung. In: Schmitz, P. M.; Weindlmaier, H.: Land- und Ernährungswirtschaft im europäischen Binnenmarkt und in der internationalen Arbeitsteilung. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Band 27, Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag (1991), S.271-274.

---



# KONSEQUENZEN DES EG-BINNENMARKTES FÜR DIE VERMARKTUNG

## Diskussionseröffnung

von

Michael BESCH, Freising-Weihenstephan

Unter dem Thema: "Konsequenzen des EG-Binnenmarktes für die Vermarktung" haben wir drei sehr verschiedene Fallanalysen vorgestellt bekommen, was meine Arbeit als Diskussionseröffner nicht gerade erleichtert. Ich will mich daher darauf beschränken:

- (1) kurz das aus meiner Sicht Essentielle der drei Referate herauszustellen und
- (2) auf die sich daraus ergebenden offenen Fragen hinzuweisen.

Dabei ist Herr Dr. PETERSEN in seiner schriftlichen Ausarbeitung: "Die Konsequenzen des EG-Binnenmarktes für die Marktstellung der Raiffeisen-Genossenschaften und ihre Zusammenarbeit mit der Landwirtschaft" auf den Hintergrund der Tagung - den Europäischen Binnenmarkt 1992 - eingegangen. Deswegen und auch, weil sein Referat über die Stellung der Genossenschaften ein breiteres Feld beleuchtet als die beiden anderen Referate, will ich die Reihenfolge ändern und seinen Vortrag zuerst kommentieren.

Wie wir wissen, bestehen diese Konsequenzen darin, daß nach allgemeiner Ansicht durch den Wegfall der, den freien Verkehr von Personen, Waren, Diensten und Kapital noch behindernden physischen, technischen und fiskalischen Schranken, der Wettbewerbsdruck auf den Märkten sich erhöhen wird; und zwar durch die Zunahme des innergemeinschaftlichen Warenaustausches und durch die Zunahmen der grenzüberschreitenden Unternehmensverflechtungen (vergl. BESCH, 1989).

Im zweiten Teil seines Referates geht Herr PETERSEN auf die Wettbewerbsstellung der deutschen Genossenschaften ein und sieht diese durch die zunehmende Konkurrenz des Lebensmittelhandels, aber auch im Vergleich zu höheren Marktanteilen der Genossenschaften in den nördlichen EG-Ländern in einer schwierigen Lage. Allerdings, und das ist eine Anmerkung von mir, würde dieser Vergleich deutlich anders ausfallen, wenn er auch die südlichen EG-Länder einbezogen hätte, wo die Marktstellung der Genossenschaften erheblich schlechter ist (vergl. DRV, 1989). Wir dürften wohl alle einer Meinung sein, daß die Raiffeisen-Genossenschaften, die rd. 50 % der Umsätze der westdeutschen Landwirtschaft im Bezugs- und Absatzgeschäft auf sich vereinigen - allerdings mit leicht rückläufiger Tendenz in den letzten Jahren - eine recht gute Ausgangsposition für den Wettbewerb im kommenden Binnenmarkt besitzen.

Im letzten Teil seines Referats befaßt sich Herr Dr. PETERSEN mit den Konsequenzen für die Genossenschaften aus der zu erwartenden Verschärfung des Wettbewerbs im Europäischen Binnenmarkt. Er nennt drei Strategiebereiche:

- (1) Die stärkere Zusammenarbeit mit der Landwirtschaft durch Verbesserung des Dienstleistungsangebots und durch Aufbau von integrierten Produktions- und Vermarktungsketten.
- (2) Die Straffung des genossenschaftlichen Verbunds durch stärkere horizontale und vertikale Zusammenarbeit der einzelnen Genossenschaften und genossenschaftlichen Stufen und durch eine stärkere spartenübergreifende Zusammenarbeit.

- (3) Eine Diversifizierungsstrategie in vertikaler und horizontaler Richtung durch ein weiteres Vordringen entlang der Vermarktungskanäle in Bereiche höherer Verarbeitungsgrade und durch Erschließung neuer Märkte und Tätigkeitsfelder.

Alles das klingt plausibel und es bleiben mir nur zwei kurze Anmerkungen übrig: Einmal muß ich die provozierende, aber wohl berechnete Frage stellen, warum man erst jetzt, an der Schwelle des Europäischen Binnenmarktes, die Instrumente der vertikalen Koordination und der Vertragslandwirtschaft zur Stärkung der Bindung zwischen Landwirtschaft und Genossenschaften wiederentdeckt, die in den 60er Jahren so intensiv diskutiert worden sind. Inzwischen sind mehr als zwei Jahrzehnte vergangen und wir haben die Erzeugergemeinschaften, die vom gesetzlichen Auftrag her sehr wohl geeignet sind, einen neuen "erzeugereigenen" Unterbau für ein sich zunehmend horizontal und vertikal konzentrierendes Genossenschaftswesen zu bilden, im Windschatten des agrarpolitischen Interesses dahindümpeln zu lassen.

Zweitens vermisste ich unter den von Herrn PETERSEN dargelegten Maßnahmebündeln einen Hinweis auf eine künftige stärkere innereuropäische Zusammenarbeit zwischen den nationalen Genossenschaften, eine Strategie, die zu den wichtigsten Vorbereitungsschritten der Konkurrenten der Genossenschaften auf dem Europäischen Markt, nämlich der Ernährungsindustrie und des Lebensmittelhandels gehört.

Damit komme ich zum Referat von Frau Doris HEBERLE:

"Funktionszusammenhänge im Branchenwettbewerb - Mineralwasser als Beispiel -".

Frau HEBERLE's Fallstudie beinhaltet eine vergleichende Wettbewerbsanalyse auf einem konkreten Markt für zwei europäische Länder mit unterschiedlicher Marktstruktur, wobei durch eine EG-Rechtsharmonisierung seit Anfang der 80er Jahre die gesetzlichen Rahmenbedingungen angeglichen wurden. Das Ziel der Untersuchung von Frau HEBERLE war, die tatsächliche Wettbewerbssituation auf den Märkten dieser beiden Länder anhand der Kriterien: Innovationstätigkeit und Änderung der Marktanteile zu beurteilen.

Frau HEBERLE kommt zu dem Ergebnis, daß trotz der unterschiedlichen Marktstruktur (in der Bundesrepublik Deutschland mittelständische Anbieterstruktur; in Frankreich Marktdominanz von nur drei großen z.T. international verflochtenen Unternehmensgruppen) etwa ähnliche Wettbewerbsergebnisse festzustellen sind, nämlich: eine starke Innovationstätigkeit in beiden Ländern und eine fortlaufende Änderung der Marktanteile auch zwischen den drei großen französischen Gruppen. Darüber hinaus konstatiert sie einen positiven Beitrag der Rechtsangleichung innerhalb der EG in diesem Fall, diese hat zu einer Angleichung der Produktionsvorschriften und zu einer Erhöhung des Wettbewerbs durch zunehmenden Außenhandel und wachsende Innovationen geführt. Allerdings ist die Breite dieser Handelsströme unterschiedlich: Frankreich exportiert erheblich mehr (stille) Mineralwasser nach Deutschland, als umgekehrt Deutschland (kohlen säurehaltige) nach Frankreich.

Frau HEBERLE schließt ihren Beitrag mit den Worten: "**Unabhängig von der Marktstruktur** (Hervorhebung von mir) ist ... in beiden Ländern ein funktionierender Wettbewerb festzustellen". Das könnte man nun wohl als Trost für die mittelständisch strukturierten Bereiche der westdeutschen Ernährungsindustrie auffassen, daß nämlich auch im kommenden Europäischen Binnenmarkt die mittleren und kleineren Unternehmen ähnliche Wettbewerbschancen haben wie die großen, international verflochtenen Unternehmensgruppen.

Das ist sicher bis zu einem gewissen Grad richtig, jedoch lassen sich für die Einschränkung dieser Aussage schon im Referat von Frau HEBERLE selbst deutlich Hinweise finden, nämlich die von ihm durch eine Unternehmensbefragung ermittelte stärkere Konkurrenzangst auch der größeren deutschen Unternehmen und die unzureichende Kapitaldecke der kleineren Unternehmen in Deutschland sowie die stärkere Exportorientierung der großen französischen Unternehmensgruppen. Gerade die Exportfähigkeit der großen, zudem international verflochtenen Unternehmen wird aber ein entscheidender Wettbewerbsvorteil im kommenden Europäischen Binnenmarkt der 340 Millionen Verbraucher sein, wobei die mittelständischen Unternehmen Mühe haben werden, ihre regionalen Märkten zu verteidigen.

Auf einen weiteren Wettbewerbsvorteil der Großunternehmen im Europäischen Binnenmarkt weist MESTMÄCKER (NZZ, 29./30. 09.1990, S. 91) hin: Der von ihm so genannte "verwaltete Wettbewerb", also die Eingriffe der staatlichen Administration zur Regulierung des Wettbewerbs in der EG, begünstigten unter der Zielsetzung der Schaffung von international führenden Spitzenunternehmen die großen Unternehmensgruppen. Hier besteht ein Widerspruch zwischen der ursprünglichen Wettbewerbspolitik der Europäischen Gemeinschaft und der "internationalen" Zielsetzung eben dieses Binnenmarktes, die europäischen Unternehmen auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig zu machen.

Das Referat von Herrn Reiner PFLUGFELDER

"Der Beitrag von Warenterminbörsen zur Informationsverbesserung und Risikoabsicherung bei Agrarprodukten"

hat sich zum Ziel gesetzt, zu klären, wie weit eine Einführung von Warenterminbörsen in Deutschland die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Produzenten im Gemeinsamen Binnenmarkt verbessern könnte. Hierzu werden die zwei Funktionen von Warenterminbörsen, nämlich die Verbesserung der Markt Vorausschau und die Minderung des Preisrisikos anhand von Ergebnissen der Amsterdamer Warenterminbörse für Schlachtschweine überprüft.

Die erste Funktion, die Eignung von Warenterminbörsen zur Verbesserung der Information über zukünftige Preisentwicklungen überprüft Herr PFLUGFELDER an der Gegenüberstellung der Entwicklung der sich an der Börse gebildeten Kontraktpreise mit Expertenvorschätzungen einerseits und Prognoseergebnissen nach dem BOX-JENKINS-Verfahren andererseits. Er zeigt uns, daß im untersuchten Fall die Kontraktpreise auf kurze und mittlere Sicht (1 und 2 Quartale) weniger fehlerbehaftet waren als die Prognoseergebnisse. Auf längere Sicht (3 Quartale) waren allerdings die Ergebnisse der qualitativen und quantitativen Prognosetechniken deutlich besser.

Die zweite Aufgabe der Warenterminbörsen zur Minderung des Preisrisikos wurde am Vergleich der Abweichungen zwischen erwarteten und tatsächlichen Erlöspreisen bei drei verschiedenen Verhaltensweisen der Börsenteilnehmer dargestellt:

- (1) dem Full-Hedging, also der Möglichkeit, eingegangene Kontraktverpflichtungen durch Gegengeschäfte zu liquidieren
- (2) einer allerdings nicht näher erläuterten "ex-ante-risikominimalen Hedgestrategie" und
- (3) der bequemen Methode des Nichtstuns ("Non-Hedging").

Wiederum bestätigen die Ergebnisse die positive Rolle der Warenterminbörse: Die Minderung des Preisrisikos ist bei dem "Full-Hedging" erheblich, vor allem bei langfristiger

Betrachtung ab 5. Monat, während bei kurzfristiger Betrachtung (bis 4. Monat) die ex-ante-risikominimale Hedgestrategie wesentlich bessere Ergebnisse liefert.

Zu diesem Referat beschränke ich mich auf eine grundsätzliche Bemerkung:

Die generelle Frage, die sich erhebt, ist doch, warum angesichts der so überzeugend dargestellten Vorteile von Warenterminbörsen hinsichtlich der Verbesserung der Markttransparenz und der Minderung des Preisrisikos bisher in der Bundesrepublik Deutschland tatsächlich keine derartigen Einrichtungen eingeführt worden sind. Die hierfür von Herrn PFLUGFELDER gegebenen Erklärungen der gesetzlichen Grenzen und der mangelnden unternehmerischen Denkweise der Bauern scheinen mir nicht ausreichend zu sein. Hier besteht mehr Informationsbedarf, auch hinsichtlich der Haltung der anderen Marktbeteiligten, der Genossenschaften, dem Handel und der verarbeitenden Industrie.

### **Literaturverzeichnis**

BESCH, M.: EG-Binnenmarkt - Auswirkungen auf die bayerische Land- und Ernährungswirtschaft. Vortrag auf der 27. Hochschultagung der Fakultät für Landwirtschaft und Gartenbau am 20.06.1989 in Weihenstephan. "Bayer.Ldw.Jb." (im Druck).

DEUTSCHER RAIFFEISENVERBAND e.V.: EG-Binnenmarkt. Die Wettbewerbsstellung der ländlichen Genossenschaften. Bonn 1989.

MESTMÄCKER, E.-J.: Zwischen freiem und verwaltetem Wettbewerb. Möglichkeiten und Grenzen der Wettbewerbspolitik. "Neue Zürcher Zeitung", Nr. 226, S. 91 (29./30.09.1990).