

## Zum Wandel der ostdeutschen Binnenfischerei

EMMI MARIA KUBATSCH UND ROLF LASCH

Institut für landwirtschaftliche Marktforschung

### 1 Problem- und Zielstellung

Ähnlich wie in anderen Bereichen der ostdeutschen Landwirtschaft vollzog sich auch in der Binnenfischerei eine vereinigungsbedingte, grundsätzliche Änderung von Organisationsstruktur und rechtlichem Rahmen. Sichtbarer Ausdruck dessen ist, daß die Erzeugung von Süßwasserfischen in den neuen Bundesländern im Jahre 1992 gegenüber 1989 auf ein Niveau von 43 % sank.

Wie aus der Abbildung hervorgeht, betrug sie im Jahre 1989 noch 25 197 t Speisefische. Demgegenüber verringerte sie sich kontinuierlich bis zum Jahre 1992 auf rd. 10 900 t.

Diese Zahlen verdeutlichen den bis dahin vollzogenen Prozeß beim Übergang von der zentralen Planwirtschaft zu einem System dezentraler Entscheidungen, in dem Nachfrageverlagerungen, veränderte Erlös- und Kostenrelationen sowie Auswirkungen durch Strukturveränderungen der Betriebe auslösende Faktoren waren.

Den größten Anteil an der gesamten Speisefischerzeugung von 1989 bis 1992 hatten die Länder Sachsen und Brandenburg, gefolgt vom Bundesland Mecklenburg/Vorpommern. Die natürlichen Gewässerstandorte (Seen, Flüsse) der Länder Mecklenburg/Vorpommern und Brandenburg sowie die zusammenhängenden, mehrere tausend Hektar umfassenden, traditionellen Teichwirtschaften in Sachsen und Brandenburg bilden dafür die natürlichen Produktionsgrundlagen. Den stärksten Rückgang in der Speisefischerzeugung der ausgewiesenen Jahre verzeichnete das Bundesland Sachsen-Anhalt. Die Speisefischerzeugung sank in diesem Zeitraum auf 31 %. Ursprünglich waren in dieser Region relativ viele Intensivanlagen (Rinnen- und Käfiganlagen) lokalisiert, die das bisherige Produktionsvolumen im Zuge

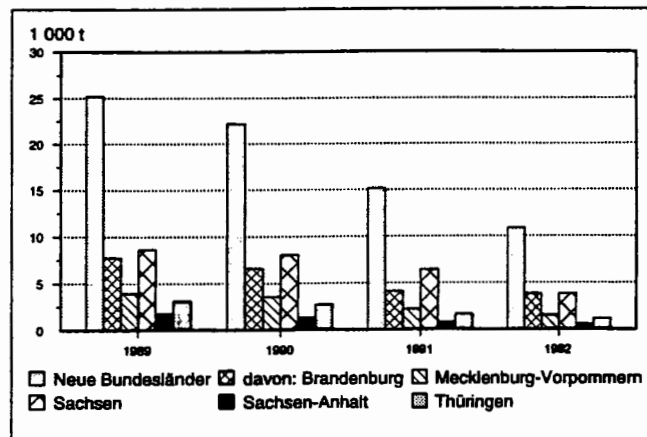


Abbildung 1: Speisefischerzeugung in den neuen Bundesländern

der Umstrukturierung nicht aufrechterhalten konnten. In den Ländern Brandenburg und Sachsen verringerte sich dagegen die Produktion im Vergleichszeitraum auf 50 % bzw. 45 %.

Nach wie vor nehmen die Fischarten Karpfen und Forellen mit mehr als 80 % an der Gesamtspeisefischerzeugung den Hauptanteil ein (Tabelle 1). Während der Anteil der Erzeugung von Forellen in den ausgewiesenen Jahren annähernd gleich verlief, verringerte sich die Erzeugung von Speisekarpfen um etwa 4 % zugunsten des Aufkommens an "sonstigen" Speisefischen. Letztere beinhalten die Fischarten Aal, Hecht, Zander, Schleie, Barsch u. a., die in Relation zu den Hauptfischarten eine verstärkte Nachfrage aufwiesen.

Die Erzeugung "sonstiger" Speisefische hat sich von 1989-1992 auf ein Niveau von etwa 54 % verringert, während die analoge Entwicklung der Speisekarpfen- bzw. -forellenproduktion auf etwa 40 % bzw. 43 % zurückging (Abbildung 1).

Die Neuorientierung in der Karpfenteichwirtschaft und in der Intensivforellenmast haben auf diese Entwicklung einen entscheidenden Einfluß ausgeübt.

Ökologische und ökonomische Gesichtspunkte bei der Teichbewirtschaftung erlangten zunehmende Bedeutung. So wurden intensive Produktionsverfahren bei der Speisekarpfenerzeugung, die ausschließlich den Einsatz hochwertiger Pelletfüttermittel erforderten, durch naturnahe (teilweise auf der Basis von Getreidezufütterung), ertragsbegrenzende Verfahren ersetzt, da die ursprünglichen Produktionsmengen nicht mehr absetzbar waren bzw. sich zu kostenintensiv darstellten. Gewachsene Qualitätsansprüche der Verbraucher,

Fischarten		1989	1990	1991	1992
Karpfen	kg	14 331	13 041	8 430	5 771
	%	56,9	58,8	55,6	53,1
Forellen	kg	7 006	5 865	4 450	3 016
	%	27,8	26,4	29,4	27,8
sonstige Speisefische	kg	3 860	3 294	2 280	2 079
	%	15,3	14,8	15,0	19,1
Gesamt	kg	25 197	22 200	15 160	10 866
	%	100	100	100	100

Tabelle 1: Speisefischerzeugung nach Fischarten (t)

wie höhere Stückmassen sowie unversehrte Haut- und Flossenpartien beim Speisekarpfen, haben ebenfalls bei den Produzenten zur Orientierung auf ertragsbegrenzende Verfahren geführt.

Auch bei der Speiseforellenerzeugung waren ähnliche Gesichtspunkte maßgebend. Hinzu kamen erhöhte Forderungen aus der Sicht der Ökologie. Beispielsweise wurde die Speiseforellenerzeugung in Netzkäfiganlagen - mit einem früheren Anteil von 30-40 % an der Gesamforellenerzeugung - mit Ausnahme weniger Standorte nicht mehr fortgeführt. Von den zuständigen staatlichen Behörden wurden Produktionsgenehmigungen nicht mehr erteilt. Ebenso haben Auswirkungen des Anlagenbetriebs bei Rinnenanlagen auf mögliche Gewässerbelastungen dazu geführt, daß die kapazitiven Möglichkeiten dieser Produktionssysteme nicht mehr ausgeschöpft wurden.

Der sich bisher vollzogene Umstrukturierungs- und Anpassungsprozeß ist gegenwärtig noch nicht beendet und wird auch in nächster Zeit angesichts zum Teil noch ungeklärter Eigentumsverhältnisse dynamisch zu betrachten sein. Deshalb erscheint es sinnvoll, diesen Prozeß analytisch zu begleiten, wissenschaftlich zu bearbeiten und somit für Entscheidungsträger notwendige Entwicklungstendenzen aufzuzeigen.

Ziel nachfolgender Ausführungen ist die Darstellung erster Zwischenergebnisse von Untersuchungen, die den bisher vollzogenen Strukturwandel in der ostdeutschen Binnenfischerei am Beispiel des Landes Brandenburg zum Gegenstand haben.

## 2 Untersuchungsbasis

Zunächst wurde eine Betriebserfassung bezüglich der im Haupterwerb produzierenden Binnenfischereiunternehmen des Landes Brandenburg erarbeitet, auf deren Basis Fragebogen zur Erzeugung, Verarbeitung und Vermarktung von Süßwasserfischen an die Betriebe ergangen sind. Für die verhalten Resonanz der Betriebe auf die Fragebogenaktion können nach den bisherigen Erfahrungen folgende Gesichtspunkte angeführt werden:

1. Zeitprobleme der Betriebsverantwortlichen durch Lösung elementarer Existenzfragen, wie Eigentum, Pacht und Finanzierung von Produktionsanlagen;
2. Fragen des Datenschutzes;
3. Anonymität eines Fragebogens;
4. Nutzen des Betriebes.

Parallel zur Fragebogenaktion wurden ausgewählte Betriebe persönlich aufgesucht und in die markt- und betriebswirtschaftlichen Erhebungen einbezogen. Dabei kam es darauf an, verschiedene Rechts- bzw. Betriebsformen sowie Produktionsstrukturen analytisch zu erfassen.

Im Ergebnis der durchgeführten Erhebungen wurden, wie aus Tabelle 2 hervorgeht, rund ein Drittel der bewirtschafteten Gewässerfläche sowie rund ein Drittel der Eigenfang- bzw. -erzeugungsmenge an Süßwasserfischen des Landes erfaßt.

Auf der Basis dieses Datenmaterials erfolgte eine erste Auswertung, deren Ergebnisse insofern tendenziellen Charakter aufweisen, als sie auch in nachfolgenden Erhebungen in anderen ostdeutschen Bundesländern eine Bestätigung erfahren.

## 3 Untersuchungsergebnisse

Die meisten der jetzt im Haupterwerb existierenden Fischereiunternehmen wurden 1991 bzw. 1992 im Zuge der Privatisierung gegründet, indem sie aus anderen Unternehmensformen hervorgegangen sind. Folgende Rechtsformen sind im wesentlichen entstanden: Einzelunternehmen, Kapitalgesellschaften (GmbH), Personengesellschaften (GbR) und eingetragene Genossenschaften (e. G.).

Der Privatisierungsprozeß im Sinne von Kauf ist gegenwärtig noch nicht beendet. Viele Unternehmen verfügen über Pachtverträge mit Laufzeiten von mehreren Jahren (meist 12 Jahre) für die von ihnen bewirtschafteten Gewässer. Ähnliches trifft für die von ihnen genutzten Betriebshöfe (Gebäude, Anlagen, Grund und Boden) zu, wobei dafür in der Regel Kaufoptionen vorliegen bzw. Käufe bereits getätigt wurden. Diese Betriebshöfe waren meist Betriebsteile ehemaliger staatlicher oder genossenschaftlicher Betriebe, die nun für die neuformierten Unternehmen die Produktionsgrundlage darstellen, und deren jetzige Bewirtschafter bzw. Eigentümer hauptsächlich aus dem ehemaligen Personal hervorgingen.

Die sich gegenwärtig darstellenden Betriebsgrößenordnungen können folgendermaßen charakterisiert werden:

1. Privater Einzelfischer,
2. Einzelunternehmen (bis zu 15 Arbeitskräfte),
3. GbR (meist 2 Arbeitskräfte),
4. GmbH (meist 20-30 Arbeitskräfte),
5. Eingetr. Genossenschaft (bis zu 45 Arbeitskräfte).

Die neuformierten Fischereiunternehmen befinden sich gegenwärtig in der Phase der existentiellen Sicherung durch weitere Realisierung und Konkretisierung ihrer Unternehmenskonzepte und haben Eigentums- und Finanzierungsfragen zu klären.

Darüber hinaus stellen sie sich den ständigen Anforderungen der Marktdynamik und sind an der Erschließung bestehender sowie Schaffung neuer Märkte aktiv beteiligt. Alles das vollzieht sich vor dem Hintergrund eines in seiner Dimension bis dahin kaum gekannten Zeitfaktors.

Vorgang	Land Brandenburg 1992	eigene Erhebung
bewirtschaftete Gewässerfläche (ha)	rd. 60 000	19 942
Speisefischaufkommen (t)	3 793	1 300
davon Karpfen	1 500	896

Tabelle 2: Speisefischaufkommen und natürliche Gewässerkapazitäten des Landes Brandenburg 1992 im Vergleich zur Erhebung

Da die Fischerei im Verlauf des Jahres saisonalen Schwankungen unterliegt, ist bei den Fischereiuunternehmen nicht mit kontinuierlichen Einnahmen zu rechnen. Dieses trifft insbesondere für kleinere und mittlere Unternehmen zu, die sich vorrangig auf die Eigenerzeugung bzw. den Eigenfang konzentrieren.

Aus diesem Grund orientiert die Mehrheit der Fischereiuunternehmen nicht ausschließlich auf die Fischerei, sondern bezieht darüber hinaus

- die Be- und Verarbeitung,
- den Fischhandel, einschließlich mit Seefischen,
- die Gastronomie und
- den Angeltourismus

in das Unternehmenskonzept ein, um somit die Ertrags-situation gesamtbetrieblich positiv zu beeinflussen. Allerdings setzt diese Wirtschaftsstrategie einen höheren absoluten Arbeitskräfteeinsatz voraus.

### 3.1 Erzeugung von Speisefischen

Die in die Erhebung einbezogenen Fischereiuunternehmen haben 1992 rund 1 300 t Speisefische erzeugt, wobei 69 % auf die Speisekarpfenproduktion und 15 % auf die Forellenerzeugung entfielen. Einen Anteil von 16 % wies das "sonstige" Speisefischaufkommen auf, dessen Hauptvertreter der Aal ist und einen sehr hohen wirtschaftlichen Stellenwert besitzt. Diese Relationen verschieben sich, sofern die Speisefischmengen zweigspezifisch analysiert werden, z. B. die Seen- oder die Teichbewirtschaftung gesondert betrachtet werden.

Insbesondere Süßwasserfischarten, wie Aal, Zander, Hecht, Karpfen und Barsch nehmen in der Seen- und Flußfischerei eine führende Position ein. Diese Fischarten gehören teilweise zu den hochpreisigen Süßwasserfischen, so daß sie in der Fischerei die Haupteinnahmequelle darstellen.

Wie aus Tabelle 3 ersichtlich wird, liegt der Anteil zugekaufter Süßwasserfische bei 22 %. Diese Zukäufe werden einerseits von den Betrieben getätigt, um die Angebotspalette an Frischfisch und Fischwaren zu bereichern. Dabei kaufen die Fischer von anderen Betrieben Fischarten zu, die in den jeweiligen Gewässern bzw. Anlagen nicht selbst erzeugt werden können. Andererseits wird der Fischzukauf auch aus

Süßwasserfisch	1 662 799	
Eigenerzeugung	1 299 629	
darunter:		
Aal		30 593
Hecht		11 428
Zander		18 809
Karpfen		896 592
Forelle		193 300
Schleie		4 094
Zukauf	363 170	
Seefische (Zukauf)	312 566	
Insgesamt	1 975 365	

Tabelle 3: Speisefischmengen der in die Erhebung einbezogenen Fischereibetriebe des Landes Brandenburg 1992 (kg)

Erzeugung von:	1989*	1992 **
Speisekarpfen in Teichen (kg/ha TN)	1 614	440
Speiseforellen in Rinnenanlagen (kg/m <sup>3</sup> Anl.vol.)	69	40
Süßwasserfischen in der Seen- und Flußfischerei (kg/ha SN)	34	22

\* Ostdeutschland gesamt (nach: Institut für Binnenfischerei, Analyse und Leistungsvergleich der Binnenfischerei der DDR, Berlin 1989). - \*\* Eigene Erhebungen. - TN=Teichwirtschaftliche Nutzfläche. - SN=Seennutzfläche

Tabelle 4: Vergleich der Produktionsintensität 1989/1992 in der Teich- und Seenbewirtschaftung

preispolitischen Erwägungen heraus getätigt. Aufgrund des bislang noch günstigen Preisangebotes osteuropäischer Fischzüchter gelangen Fischimporte zum Verkauf nach Deutschland, die oftmals eine Eigenerzeugung aus ökonomischen Gründen fragwürdig erscheinen lassen.

Darüber hinaus wird ein beachtlicher Anteil an Seefischen von den Fischereibetrieben zugekauft und teilweise in weiterverarbeiteter Form abgesetzt, um die Vielfalt des Angebotes zu erhöhen und damit absatzstimulierend zu wirken.

Andere als die hier aufgeführten Fischarten, wie z. B. Wels oder Stör, haben bisher keinen nennenswerten wirtschaftlichen Stellenwert erlangen können. Auch Fischbestände an pflanzenfressenden Cypriniden (Silber-, Marmor-, Graskarpfen), die gegenwärtig noch aus früheren Jahren in den Gewässern vorhanden sind, haben wenig Absatzchancen und werden nicht selten für Futterzwecke genutzt oder als Satzische an Anglervereine veräußert.

Deutliche Veränderungen bei der Neuformierung der ostdeutschen Binnenfischerei haben sich im Hinblick auf die Produktionsintensität in der Speisefischerzeugung ergeben. Entsprechend Tabelle 4 hat sich das Abfischungsniveau bei der Speisekarpfenproduktion in Teichen im Vergleich der Jahre 1989/1992 beträchtlich verringert, wenn die Angaben der in die Erhebung einbezogenen Betriebe herangezogen werden.

Ähnliches trifft auch für die Erzeugung von Speiseforellen in Rinnenanlagen sowie von Süßwasserfischen in der Seen- und Flußfischerei zu. Auch hierbei sind reduzierte Erträge bzw. Fänge entsprechend den Absatzmöglichkeiten zu berücksichtigen, wobei die Ertragsfähigkeit der Anlagen und Gewässer mitunter nicht ausgeschöpft wird.

### 3.2 Produktion von Satzischen

Eine Eigenerzeugung von Satzischen erfolgt bei Seenfischereibetrieben nicht. Zur Reproduktion der Speiseaale werden Satzaale von allen Betrieben zugekauft. Aber auch Satzkarpfen, -zander, -hechte und -schleien werden für den Besatz der Seen erworben. Diese Aufwendungen können teilweise durch die Einnahmen aus dem Verkauf von Angelkarten gedeckt werden und kommen somit entsprechend den Forderungen des Landesfischereigesetzes der Gewässerhege und -pflege zugute.

Bei Betrieben mit der Spezialisierung auf Karpfen bzw. Forellenerzeugung werden gegenwärtig nur bei Vorhandensein entsprechender Erbrütungseinrichtungen, Vorstreck- und Streckteiche Satzische selbst erzeugt. Ansonsten werden auch die erforderlichen Besatzmengen für Teich- bzw. Beckenanlagen aus Fremdbetrieben zugekauft. Dabei wurde von den Betrieben wiederholt die Meinung geäußert, zukünftig die Kapazitäten für die Eigenerzeugung von Satzischen zugunsten der Erzeugung und Vermarktung von Speisefischen zu verlagern. Daraus könnte geschlossen werden, daß spezialisierte Satzischunternehmern mit entsprechender technischer Ausstattung und seuchenhygienischer Absicherung durchaus einen Absatzmarkt sowohl in den neuen als auch in den alten Bundesländern vorfinden werden. Bereits 1993 war ein Defizit an Satzkarpfen (K1) nicht zu übersehen.

Bei Vorhandensein einer entsprechenden Betriebsgröße vollzieht sich bereits jetzt ein beachtlicher Handel mit Satzischen in Speisefischgröße. Insbesondere Anglervereine aus den alten Bundesländern bevorzugen diese Satzische als Besatzmaterial für Angelgewässer. Der über diesen Absatzweg erzielbare Verkaufserlös ist oftmals höher als bei der sonst üblichen Vermarktung von Satz- und Speisefischen.

### 3.3 Absatzwege und -formen

Im Prozeß des Strukturwandels der ostdeutschen Binnenfischerei gehört der Absatz von Fisch und Fischwaren zu den Bereichen mit den stärksten innovativen Veränderungen auf der Ebene der fischereilichen Unternehmen.

Effizienz und Wirtschaftlichkeit der Unternehmen werden in besonderem Maße durch Qualitätskriterien des Absatzes beeinflusst. Viele Unternehmen haben daher im Zuge der Neuformierung insbesondere die Fischvermarktung, einschließlich absatzfördernde Bereiche, wie die Be- und Verarbeitung, investiv gestärkt.

Diese Konsequenz rührte nicht zuletzt auch aus der Tatsache, daß Be- und Verarbeitungskapazitäten in den Betrieben sowie betriebliche Handelseinrichtungen in der Vergangenheit nur in Einzelfällen vorhanden waren, so daß jetzt naturgemäß ein Nachholbedarf vorhanden ist.

Nahezu alle in die Erhebung einbezogenen Binnenfischereibetriebe verfügen gegenwärtig über Kapazitäten zur Be- und Verarbeitung von Süßwasserfischen oder befinden sich in der Phase des Aufbaus dieser Einrichtungen. Allerdings muß einschränkend dazu vermerkt werden, daß das Spektrum der Ausstattung von modernsten, den EG-Standard entsprechenden Anlagen, bis zu einfachsten Einrichtungen (Schleppdach, Waage, Tisch) reicht. Letztere werden den zukünftig geltenden Anforderungen nicht entsprechen und sind gegenwärtig bestenfalls für den Lebendfischverkauf nutzbar.

Die durchgeführten Untersuchungen in den Betrieben haben gezeigt, daß Absatzwege und -formen in starkem Maße von der Betriebsgröße und dem damit verbundenen Produktions- bzw. Absatzvolumen bestimmt werden. Während kleinere Betriebe, d. h. Betriebe mit einer zu vermarktenden Jah-

resfischmenge von < 10 t und einer entsprechenden Fischartenvielfalt, vorrangig direkt vermarkten (ab Hof, See, betriebs-eigene Verkaufseinrichtungen und Gaststätten), ist dieser Anteil bei spezialisierten Großproduzenten (Gesamtumsatzmenge von >100 t) unvergleichbar geringer. Letztere nehmen überwiegend Lieferungen an Großabnehmer, wie Großküchen, Altenheime, Krankenhäuser u. a. vor.

Nur sehr wenige Betriebe mit mehr als 100 t Gesamtumsatzmenge sind aufgrund der Produktionsmengen in der Lage bzw. gezwungen, 60 % und mehr der produzierten Fische an den Großhandel zu liefern, wobei mitunter eigens dafür gegründete Handelsgesellschaften die Großhandelsfunktion übernommen haben. Bei Lieferung an den Großhandel werden erheblich niedrigere Erzeugerpreise erzielt als in der Direktvermarktung. Hinzu kommt, daß der Großhandel eine ständige, ganzjährige Lieferbereitschaft und eine Homogenität der Partien fordert. Diese Anforderungen können - wenn überhaupt - nur große, spezialisierte Produktionseinheiten erfüllen.

Viele kleinere und mittlere Produzenten sehen neben dem Schwerpunkt der Direktvermarktung auch die Belieferung von Einzelhandelsgeschäften als Vermarktungsmöglichkeit an. Die Variante der Einzelhandelsbelieferung wird meist dann gewählt, wenn auf Grund von Entfernungen der Verbraucher zur Betriebsstätte eine direkte Vermarktung nur eingeschränkt erfolgen kann. Sie hat Preisnachteile gegenüber der Vermarktung vor Ort um ca. 20 bis 30 %.

Die Belieferung von Gaststätten mit Frischfisch und Fischwaren wird von vielen Betrieben als weitere Vermarktungsmöglichkeit genutzt. Allerdings sind die Abnahmemengen oftmals gering und die Abnahme ist nicht kontinuierlich. Hinzu kommen in Relation zur Absatzmenge aufwendige Transportkosten. Auch preisliche Einschränkungen gegenüber einer Direktvermarktung um ca. 25 % sind einzuplanen. Außerdem gestaltet sich diese Vermarktungsform fischartenspezifisch, vor allem Fischarten für gehobene Qualitätsansprüche, wie Aal, Zander, Forelle, Hecht, sind bisher in Gaststätten relativ günstig absetzbar.

Eine Reihe der untersuchten Betriebe verfügt über mobile Verkaufsfahrzeuge, deren Wirtschaftlichkeit allerdings sehr unterschiedlich angegeben wird. Der Erfolg mobiler Verkaufstechnik dürfte von der Absatzregion allgemein, der Häufigkeit der Präsenz auf den jeweiligen Standorten, der Angebotspalette und den Verkaufsfähigkeiten des Personals abhängig sein. Ein- bzw. Zwei-Mann-Betriebe sind kaum in der Lage, mobile Verkaufstechnik effektiv einzusetzen und stützen sich deshalb auf die Nutzung der Betriebsstandorte, um Frischfisch und Fischwaren direkt zu veräußern.

In Tabelle 5 wird auf fischartenspezifische Vermarktungswege in den Untersuchungsbetrieben hingewiesen. Dabei wurden die insgesamt vermarkteten Mengen (Eigenfang bzw. -erzeugung plus Zukauf) zugrunde gelegt. Demnach ist bei der Vermarktung des Aals eine Tendenz zur Direktvermarktung zu erkennen.

Fischart	analysierte Absatz-menge	dav.: Direkt-vermarktung	Einzel-handel	Groß-abnehmer	Gast-stätten
Aal	72 838	48 647	18 291	1 800	4 100
%	100	67	25	2	6
Forelle	305 492	147 492	37 550	77 000	43 450
%	100	48	12	25	15
Karpfen	1 018 082	190 334	36 237	786 150	5 361
%	100	19	3	77	1
Hecht	17 078	13 012	2 261	500	1 305
%	100	76	13	3	8
Zander	20 874	15 718	1 393	600	3 163
%	100	75	7	3	15

Tabelle 5: Absatzwege verschiedener Süßwasserfischarten (kg bzw. %)

Bei Vermarktung kleinerer Mengen (<10 t pro Jahr) herrscht fast ausschließlich die Direktvermarktung vor. Die für den Erzeuger lukrative Preisgestaltung, insbesondere beim Räucheraal, wirkt hierbei auf den Direktabsatz stimulierend.

Ein vergleichsweise geringer Anteil beim Aal wurde an Gaststätten geliefert und die Abgabe an den Großhandel war die Ausnahme. Rund ein Viertel der analysierten Gesamtmenge wurde an den Einzelhandel abgegeben.

Ähnliche Entwicklungstendenzen weisen die ausgewiesenen Fischarten Hecht und Zander auf. Auch bei diesen Fischarten ist der Anteil des direkten Absatzes relativ hoch. Edelfische, wie Zander, finden einen guten Absatz in Gaststätten und erbringen relativ günstige Erzeugerpreise. Etwa 15 % der in die Erhebung einbezogenen Absatzmengen dieser Fischart wurde an Gaststätten der näheren bzw. weiteren Umgebung geliefert, während dieser Anteil beim Hecht lediglich 8 % betrug.

Deutlich abweichende Tendenzen liegen dagegen bei der Karpfen- und Forellenvermarktung vor. Bei der Vermarktung von Speisekarpfen tritt die Direktvermarktung zugunsten des Absatzes über den Großhandel bzw. Großabnehmer in den Hintergrund. Der Verkauf an den Handel ist allerdings ähnlich wie bei den anderen Fischarten von der jeweiligen Absatzmenge abhängig. Anbieter mit relativ geringen Jahresmengen vermarkten auch den Karpfen ausschließlich direkt oder über den Einzelhandel. Meist ist das der Fall, wenn Anbieter nicht Produzenten der Karpfen sind, sondern Zukäufe zur Erweiterung des Angebotes tätigen. Im Durchschnitt der untersuchten Betriebe wurde lediglich 1 % der Karpfen an Gaststätten geliefert, was für eine gegenwärtig noch eingeschränkte Verwertbarkeit des Karpfens in Gaststätten spricht. Der Karpfen ist unverändert ein Saison- und Traditionsfisch und wird von Kennern bevorzugt. Diese Fischart einem noch größeren Konsumentenkreis vorzustellen, wäre lohnendes Ziel verstärkter Werbeaktionen. Das jüngst für den "Deutschen Karpfen" vom Verband der Deutschen Binnenfischerei e. V. Nürnberg präsentierte Werbemittelprogramm 1993/94 leistet

somit eine wirksame Unterstützung zur weiteren Stimulierung des Karpfenabsatzes. Vereinzelt wird bereits Karpfenfilet erfolgreich abgesetzt, wodurch eine Qualitätsdifferenzierung im Absatz möglich ist. Anders dagegen liegen die Verhältnisse bei Speiseforellen. In Tabelle 5 ist aufgezeigt, daß die Forelle mit einem durchschnittlichen Anteil von 15 % über Gaststätten abgesetzt wurde und damit ein ähnliches Absatzniveau wie der Zander aufweist. Bei spezialisierten Produktionseinheiten, wie z. B. Rinnenanlagen, mit entsprechend abgestimmten Produktionszyklen ist es möglich, ganzjährig Speiseforellen zu erzeugen bzw. zu halten und neben dem direkten Weg der Vermarktung auch Großabnehmer und Einzelhandelsgeschäfte zu beliefern. Die Analyse der Forellenvermarktung ergab, daß rund 25 % der Forellen an Großabnehmer geliefert wurden. Auch bei Speiseforellen dominiert insbesondere bei relativ geringen Absatzmengen die Direktvermarktung, welche eine bedeutende Einnahmequelle für die Erzeuger darstellt.

Ergänzend zu den dargestellten Absatzwegen für Speisefische hat sich aus den Erhebungen ergeben, daß in Einzelfällen ein nicht unerheblicher Teil der Speisefische zum Zwecke des Angelsports vermarktet wurde. Dabei erfolgte die Nutzung vorhandener Kleinteichanlagen zur Ausübung des kontrollierten Angelsports insbesondere an landschaftlich reizvollen und verkehrsgünstigen Standorten. Die meisten Nutzer dieser Freizeitbeschäftigung sind Stammkunden und bevorzugen diese Form des Angeltourismus, weil eine familiäre Einbeziehung möglich ist, enge soziale Kontakte gepflegt werden können und eine hohe Erfolgswahrscheinlichkeit besteht. Gleichzeitig werden auf dem Fischereigehöft auch Frischfisch und Räucherwaren angeboten, die gern von den Angelkunden zusätzlich zum Eigenfang gekauft werden. Diese Form der Vermarktung stellt ein besonderes absatzstimulierendes Käuferlebnis dar und verbindet in nahezu idealer Weise den Kunden mit der Herkunft seiner erworbenen Ware.

Der durch den Angeltourismus realisierbare Durchschnittspreis für Speisefische entspricht weitestgehend dem Preis, der durch direkte Vermarktung erzielbar ist. Diese Einnahmen kommen den Betrieben insbesondere in den Sommermonaten zugute, wenn erfahrungsgemäß der Fischabsatz allgemein stagniert. Sie stellen eine unverzichtbare Einnahmequelle für die neugeformierten Betriebe dar.

Welche Angebotsformen liegen gegenwärtig bei Speisefischen vor?

Aale und Forellen sind Fischarten, die sich bei Realisierung eines günstigen Absatzpreises auch in be- und verarbeiteter (geräuchert) Form gut absetzen lassen. Dagegen werden Hecht, Zander, Karpfen und Schleie überwiegend lebend/frisch veräußert bzw. küchenfertig dem Kunden angeboten. In jüngster Zeit wird von den Betrieben vereinzelt auch Zanderfilet abgesetzt. Mit einem zu erwartenden Einkommenszuwachs der potentiellen Kunden wird sich auch die Nachfrage nach küchenfertiger Ware erhöhen.

Auf Grund des dominierenden Absatzes frischer Süßwasser-Speisefische ist gefrostete Ware bisher nicht durchgängig im Angebot. Die gefrostete Ware könnte zur Belieferung von Einzelhandelsketten Bedeutung erlangen, übersteigt aber momentan die Kapazitäten und technischen Möglichkeiten der meisten Fischereiu Unternehmen. Angesichts des wachsenden Verbrauches an Tiefkühl-Fisch insgesamt sollte dieser Markttrend für zukünftige Planungen nicht unberücksichtigt bleiben. Die gegenwärtig existierenden Betriebsstrukturen orientieren auf eine Direktvermarktung, so daß die mit diesem Absatzweg verbundenen Vorzüge der Produktfrische und des besonderen Käuferlebnisses auch weiterhin genutzt werden sollten.

In Tabelle 6 sind die in der Erhebung ermittelten Angebotsformen bei Speiseaalen und -forellen dargestellt. Danach werden etwa ein Drittel des betrieblichen Umsatzes dieser Fischarten in geräucherter Form angeboten. Bestimmend ist weiterhin der Absatz frischer und küchenfertiger Speisefische, wobei auf den Einzelbetrieb bezogen auch deutliche Unterschiede sichtbar werden. Insbesondere Vermarkter von relativ kleinen Mengen sind bestrebt, einen hohen Anteil geräucherter Aale und/oder Forellen im Angebot zu haben. Betriebe, die über die Voraussetzungen verfügen (Verarbeitungs- und personelle Kapazitäten), bieten zunehmend auch Fischsalate, -buletten und -marinaden an und betreiben auch gleichzeitig einen Fischimbiß. Darüber hinaus werden auch Seefische in frischer bzw. verarbeiteter Form vermarktet, die zur Erweiterung des Gesamtfischangebotes dienen.

### 3.4 Wirtschaftlichkeit

Die Wirtschaftlichkeit von Unternehmen wird entscheidend durch das Verhältnis von Ertrag und Aufwand bestimmt, wobei die Ertragshöhe durch die auf dem Markt realisierten Preise beeinflusst wird. Das Niveau dieser Preise ist sehr stark von Angebot und Nachfrage abhängig. Qualität und Termin der Lieferung bzw. Vermarktung der Erzeugnisse beeinflussen wesentlich das Preisniveau. Daraus ergibt sich die Konsequenz, daß Fischereibetriebe mit einem relativ hohen Anteil direkt vermarkteter Fischerzeugnisse günstige Absatzpreise erzielen können und damit die betriebliche Ertragsituation insgesamt positiv gestalten können. Anders verhält es sich bei Betriebsstrukturen, deren Produktionsmengen und Standorte eine Direktvermarktung in nur eingeschränktem Maße zulassen. Diese Betriebe können das relativ geringe Preisniveau bei Absatz ihrer Erzeugnisse über den Großhandel nur durch entsprechende Aufwandsreduzierungen bzw. durch andere Einnahmemöglichkeiten kompensieren. Letzteres wird insbesondere für Karpfenteichwirtschaften zur Konsequenz, die mehrere hundert Hektar teichwirtschaftliche Nutzfläche umfassen und ein entsprechendes Ertragspotential aufweisen. Eine umfassende Betrachtung der wirtschaftlichen Situation der in die Erhebung einbezogenen Fischereiu Unternehmen ist gegenwärtig auf Grund der relativ kurzzeitigen Existenz erschwert. Zur Relativierung der Auswirkungen marktwirtschaftlicher Anpassungsprozesse erhielten die Betriebe finanzielle Unterstützungen in Form von staatlichen Fördermitteln,

Fischart		analysierte Absatzmenge gesamt	davon: lebend/frisch	küchenfertig	geräuchert
Aal	kg	72 838	52 188	-	20 650
	%	100	72	-	28
Forelle	kg	305 492	155 250	37 450	112 792
	%	100	51	12	37

Tabelle 6: Angebotsformen bei Speiseaalen und -forellen

wie Anpassungshilfen, Investitionszuschüsse, Starthilfen für Wiedereinrichter, zinsgünstige ERP-Kredite. Aber auch Ertragsausfälle in Teichwirtschaften infolge der extremen Trockenheit im Sommer 1992 konnten durch Zahlungen vom Land Brandenburg teilweise reduziert werden. Die Wirkung dieser Fördermittel in ihrer Komplexität auf die ökonomische Stabilität der Fischereiu Unternehmen wird übereinstimmend positiv eingeschätzt. Anderenfalls hätte das bisher erreichte Entwicklungsniveau in der ostdeutschen Binnenfischerei nicht realisiert werden können. Da entsprechendes Eigenkapital aus der Vergangenheit den neuformierten Betrieben nicht zur Verfügung stand, waren sowohl das Ausreichen von Fördermitteln als auch die kalkulierbare Inanspruchnahme von Krediten aus betriebswirtschaftlicher Sicht notwendig. In den nächsten Jahren wird sich der Zwang zum weiteren Rationalisieren der Betriebsstrukturen verstärken, da einige Kostenarten in der gegenwärtigen Höhe nicht aufrechterhalten werden können. Insbesondere trifft dieses für die gegenwärtigen Pachtzinsen für Gewässer und Fischereigehöfte zu, die bisher vom Land und von der Treuhand für eine bestimmte Übergangszeit relativ günstig vereinbart wurden. Nach Ablauf dieser Zeit muß nach erfolgter Bonitierung der Gewässer mit einer Erhöhung dieser Kostenart gerechnet werden. Im Interesse der Existenzsicherung haben die Fischereiu Unternehmen auf Aktivitäten im Hinblick auf Lohnerhöhungen weitestgehend verzichtet. Dahingehende gezielte Untersuchungen haben in den Betrieben ergeben, daß der durchschnittliche Brutto-Stundenlohn gegenwärtig 11,- DM beträgt (ohne Lohnnebenkosten). Mit Sicherheit kann dieses Lohnniveau über längere Zeiträume nicht beibehalten werden, so daß auch bei dieser Kostenposition mit einer Erhöhung zu rechnen ist.

### 4 Zusammenfassung

Die Erzeugung von Süßwasserfischen in den neuen Bundesländern sank 1992 gegenüber 1989 auf ein Niveau von 43 %. Diese Reduzierung ist das Ergebnis eines Anpassungs- und Neuorientierungsprozesses im Wirtschaftszweig Binnenfischerei, der im wesentlichen durch Nachfrageverlagerungen, veränderte Erlös- und Kostenrelationen sowie Auswirkungen durch Strukturveränderungen der Betriebe zu charakterisieren ist. Ziel des vorliegenden Aufsatzes ist die Darstellung erster Zwischenergebnisse von markt- und betriebswirtschaftlichen Untersuchungen, die den bisher vollzogenen Strukturwandel in der ostdeutschen Binnenfischerei am Beispiel des Landes

Brandenburg zum Gegenstand haben. Die auf betrieblichen Datenerhebungen basierenden Aussagen beziehen sich insbesondere auf technologische und ökonomische Veränderungen in der Erzeugung von Süßwasserspeise- und -satzfischen sowie deren Vermarktung. Als Ergebnis der Untersuchungen kann festgestellt werden, daß die Binnenfischereibetriebe gegenwärtig wettbewerbsfähige Betriebsstrukturen aufbauen, die überwiegend den lokalen Markt mit Fisch und Fischwaren versorgen. Bei kleineren Betriebsgrößen herrscht dabei die direkte Form der Vermarktung vor. Die damit verbundenen positiven Einkommenseffekte, gekoppelt mit einer sich stabilisierenden Nachfrageentwicklung, bieten aus dieser Sicht für die Fortexistenz der Betriebe günstige Voraussetzungen. Bei relativ großen Produktionseinheiten bietet sich die Schaffung von Erzeugerorganisationen zum Zwecke der gezielten Vermarktung von Süßwasserfischen an.

#### **Shrinking fresh water fisheries in East Germany**

The production of fresh water fish in the Eastern part of Germany ("Neue Bundesländer") decreased to a level of 43% from 1989 to 1992. This decline is the result of an adjustment process in the fresh water fish sector, mainly caused by changing demand and different structures of proceeds and costs.

The aim of this report is to present recent results of economic investigations which show the adjustment process in the East German fresh water fishery sector demonstrated by the development in Brandenburg, as an example.

The data mainly based on interviews, refer especially to the economic and technological changes in the production of food fish and juveniles for stocking as well as its marketing.

With regard to the findings of the investigation it can be stated that the firms of the fresh water fish sector develop competitive structures mainly for supplying the local markets with fish and fish products.

In this context smaller units prefer direct deliveries to the consumers resulting in higher income and stabilizing their sales which are favourable conditions for the survival of existing suppliers. Fisheries with large production capacities tend to use the services of producer organisations in order to concentrate the marketing efforts.

#### **Literatur**

Agrarberichte 1992 der Länderministerien für Brandenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen und Mecklenburg/Vorpommern . Analyse und Leistungsvergleich der Binnenfischerei der DDR, Institut für Binnenfischerei Berlin. - Berlin 1989.

Verfasser: Kubatsch, Emmi Maria, Dr.; Lasch, Rolf, Dipl.-Ing., Institut für landwirtschaftliche Marktforschung der Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft (FAL) Braunschweig-Völkenrode, Leiter: Professor Dr. Hans Eberhard Buchholz.