

# Die Strukturen des Getreidehandels in der Bundesrepublik Deutschland

FRIEDRICH UHLMANN

Institut für landwirtschaftliche Marktforschung

## Einleitung

Der Getreideanbau ist die dominierende Nutzungsform des Ackerlandes in der EG und insbesondere in der Bundesrepublik Deutschland. Knapp zwei Drittel der deutschen Ackerfläche wurden 1988 mit Getreide bestellt. Anfang der 80er Jahre nahm der Getreideanbau sogar über 70 % der AF ein. Etwa 55 % der deutschen Getreideernte werden von der Landwirtschaft verkauft und müssen von der aufnehmenden Hand aufbereitet, zwischengelagert und an die Verarbeitungsindustrie, den Export oder die Intervention weitergeleitet werden.

Im Hinblick auf die Diskussion der Vollendung des EG-Binnenmarktes im Jahre 1992 und die Wettbewerbsstellung der deutschen Getreidewirtschaft in diesem Markt werden im folgenden Beitrag - soweit Informationen verfügbar sind - Strukturen der Getreideerfassung und der Getreideaußenhandelswirtschaft der Bundesrepublik Deutschland dargestellt. In diesem Zusammenhang wird auch auf die Bildung der Erzeugerpreise eingegangen.

## 1 Die Getreideerfassung

### 1.1 Statistische Grundlagen

Untersuchungen und Strukturanalysen des Getreideerfassungshandels der Bundesrepublik Deutschland sind nur vereinzelt durchgeführt worden oder liegen zeitlich bereits weit zurück. Zu nennen wäre insbesondere die Arbeit von Leyrer aus dem Jahre 1971. Umfangreicher ist die Literatur zum Wettbewerbsverhältnis zwischen privatem Landwarenhandel und Genossenschaften (Kühl und Hanf, 1985; Kühl, 1986; Straaten, 1985). Obwohl die Getreideerfassung ein wesentliches Arbeitsgebiet des Landhandels darstellt, liegen keine neueren Untersuchungen hierzu vor. Dabei hatten die Unternehmen bis Juli 1978 aufgrund des § 17 des Gesetzes über den Verkehr mit Getreide und Futtermitteln und den dazu erlassenen Durchführungsverordnungen umfangreiche Meldungen über den Verkehr mit und die Verarbeitung von Getreide und Futtermitteln zu machen.

Seit August 1978 erfolgen die Meldungen aufgrund der Meldeverordnung Getreide (vom 26. Juni 1978). Danach sind sämtliche Unternehmen, die mit Getreide handeln oder Getreide verarbeiten, verpflichtet, Meldungen über den Umfang der Getreidebezüge von der Landwirtschaft, sonstige Bezüge aus dem In- und Ausland, die Verarbeitung im eigenen Betrieb, den Verkauf und den Export zu machen. Meldepflichtig sind die Unternehmen, die jedoch für einzelne Betriebe getrennt zu melden haben. Um den Verwaltungsaufwand zu verringern, brauchen Kleinbetriebe mit einem Jahresumsatz von weniger als 250 t keine Meldungen abzugeben und melden Mühlen mit einer Jahresvermahlung bis zu 500 t, Mischfutter-

hersteller mit einer Jahresherstellung bis zu 5 000 t, Mälzereien mit einer Jahresproduktion von 2 500 t und Handelsunternehmen mit einem Abgang bis zu 2 500 t Getreide oder Futtermitteln nur zweimal im Jahr (Halbjahresperioden für die Zeiträume Juli-Dezember bzw. Januar-Juni). Alle übrigen Unternehmen haben Monatsmeldungen abzugeben. Regional ist eine Zuordnung der Meldebögen bis auf Kreisebene möglich, die jedoch aus Datenschutzgründen nicht durchführbar ist. Die von der aufnehmenden Hand und der Verarbeitungsindustrie gemachten Meldungen werden nur teilweise ausgewertet (Verkäufe nach Abnehmergruppen, Bestände für Getreide und Verarbeitungserzeugnisse). Es fehlen insbesondere Strukturanalysen der Getreideerfasser. Solche Analysen werden z.B. für die Mühlenwirtschaft und Futtermittelindustrie bis auf Regierungsbezirksebene durchgeführt. Das vorhandene Primärdatenmaterial könnte bei entsprechender Auswertung Auskunft über die mengenmäßigen Umsätze der Erfassungsbetriebe und der Getreidehandelsströme geben.

### 1.2 Regionale Entwicklungen

Aus den Unterlagen der Meldeverordnung Getreide geht hervor, daß am 31.12.1988 insgesamt 2 524 Betriebe mit Getreide gehandelt haben (BML, 1989). Je eine Hälfte war dem privaten Handel bzw. dem Genossenschaftsbereich zuzuordnen. Von der Gesamtzahl der Betriebe entfielen 1 263 Betriebe mit einem Abgang von unter 2 500 t im Jahr. Bei dieser Gruppe mit geringem Abgang überwiegen Betriebe, die dem privaten Handel zuzuordnen sind (706). Neben den Betrieben, die primär mit Getreide handeln, sind noch Getreideverarbeitungsbetriebe an der Getreideerfassung der Landwirtschaft beteiligt. Ihre Zahl beläuft sich auf 1 603 Betriebe, darunter 608 Mühlen, 200 Mälzereien und 685 futtermittelherstellende Betriebe. Sie müssen nicht unbedingt alle Getreide von der Landwirtschaft aufnehmen. Da in der Meldeverordnung Getreide für einzelne Betriebe gemeldet werden muß, kann aus diesen Angaben nicht auf die Zahl und Struktur der in der Getreideerfassung tätigen Unternehmen geschlossen werden. Auch sind Doppelzählungen möglich, z. B. Getreidehandelsbetriebe, die gleichzeitig in der Futtermittelherstellung tätig sind.

Die deutsche Landwirtschaft verkauft in den letzten Jahren etwa 55 % der Getreideernte, während der Rest auf den Höfen verfüttert wird oder als Saatgut dient. Seit 1975/76 ist ein Anstieg von etwa 10 %-Punkten zu beobachten (Übersicht 1). Regional sind deutliche Unterschiede festzustellen. Während in Schleswig-Holstein etwa 90 % der Getreideernte an den Markt gelangen, sind es in Bayern und im Saarland nur 40 %. In den norddeutschen Ländern einschließlich Rheinland-Pfalz hat der Anteil der Getreideverkäufe an der Ernte stärker zugenommen als in Bayern und Baden-Württemberg. Diese Entwicklung muß im Zusammenhang mit der stärkeren Spezialisierung und den größeren landwirtschaftlichen Betrieben in den norddeutschen Ländern gesehen werden.

Übersicht 1: Getreideerfassung in der Bundesrepublik

Land	Jahr	Getreide- verkäufe der Landwirtschaft in % der Ernte	Getreideerfassung von		
			privatem Handel	Genossen- schaften	Verarbeitungs- betrieben
			in % von insgesamt		
SH	1975/76	75,2	38,1	50,5	11,4
	1980/81	92,1	45,3	49,9	4,8
	1985/86	92,9	44,3	50,3	5,4
	1986/87	87,5	45,7	48,8	5,5
	1987/88	89,1	46,0	48,6	5,4
NS	1975/76	46,7	35,3	51,3	13,4
	1980/81	63,0	34,6	48,0	17,4
	1985/86	63,4	36,1	51,3	12,6
	1986/87	61,5	36,6	51,8	11,6
	1987/88	63,2	38,0	52,5	9,6
NW	1975/76	37,9	41,4	46,9	11,7
	1980/81	48,5	37,3	53,7	9,0
	1985/86	49,7	37,0	56,4	6,6
	1986/87	46,5	38,6	54,3	7,1
	1987/88	50,7	38,1	54,3	7,6
HE	1975/76	36,5	35,0	58,3	6,7
	1980/81	42,5	37,5	56,0	6,5
	1985/86	47,8	34,2	60,3	5,5
	1986/87	45,0	34,5	59,2	6,3
	1987/88	47,8	33,4	60,0	6,6
RP	1975/76	48,6	33,0	54,0	13,0
	1980/81	67,7	33,0	54,5	12,5
	1985/86	66,2	35,5	51,1	13,4
	1986/87	58,8	33,6	52,2	14,2
	1987/88	65,8	32,9	53,3	13,8
BW	1975/76	39,5	17,3	58,0	24,7
	1980/81	46,1	17,7	57,3	25,0
	1985/86	53,0	24,6	55,8	19,6
	1986/87	46,8	24,5	53,9	21,6
	1987/88	46,1	25,6	54,2	20,2
BY	1975/76	37,7	33,2	52,2	14,6
	1980/81	40,6	32,5	53,7	13,8
	1985/86	42,6	32,8	54,4	12,8
	1986/87	40,0	33,4	53,0	13,6
	1987/88	40,2	33,8	53,3	12,9
SA	1975/76	28,0	27,3	29,5	43,2
	1980/81	33,1	35,6	20,0	44,4
	1985/86	43,1	30,0	33,3	36,7
	1986/87	41,9	30,8	28,8	40,4
	1987/88	37,0	29,9	26,7	43,4
BRD	1970/71	.	33,6	50,3	16,1
	1975/76	43,9	34,3	51,9	13,8
	1980/81	54,4	34,8	51,9	13,3
	1985/86	55,7	35,3	53,5	11,2
	1986/87	53,1	36,5	52,4	11,1
	1987/88	54,7	36,6	52,9	10,5

Quelle: BML, Ref. 215. - BML, Daten, Analysen. - Statistischer Monatsbericht 1988, S. 517.

Bei den einzelnen Getreidearten besteht ein deutlich differenziertes Verkaufsverhalten der Landwirtschaft. Die Brotgetreidearten Weizen und Roggen werden in überdurchschnittlichem Umfang an den Markt gegeben. Bei Weizen beträgt der Verkaufsanteil im Bundesdurchschnitt etwa zwei Drittel der Ernte, bei Roggen hat er 1987/88 sogar drei Viertel der Ernte erreicht. Dementsprechend gering ist der Verkaufsanteil bei den Futtergetreidearten (Gerste 45-49 %, Körnermais mit starken Schwankungen zwischen 35 und 47 % sowie Hafer mit nur etwa 17 %).

In den letzten Jahren betragen die Getreideverkäufe der deutschen Landwirtschaft je nach Höhe der Ernte 13-15 Mill.t. Davon nahmen die privaten Landhandelsunternehmen gut 36 %, die Genossenschaften einschließlich der Zentralgenossenschaften etwa 53 % und die Verarbeitungsbetriebe etwas mehr als 10 % auf. Für letztere Gruppe von Abnehmern ist ein leicht rückläufiger Trend festzustellen, so daß sowohl die pri-

vaten Landhandelsunternehmen als auch die Genossenschaften geringe Anteilsgewinne verzeichnen können (Übersicht 1).

In den einzelnen Bundesländern haben die Handelspartner der Landwirtschaft bei der Getreideerfassung unterschiedliche Bedeutung. In Schleswig-Holstein hat der private Landhandel den Rückgang der Verkäufe an die Verarbeitungsindustrie an sich ziehen und darüber hinaus auch den Genossenschaften Marktanteile abnehmen können. Als Gruppe haben dadurch privater Landhandel und Genossenschaften etwa das gleiche Gewicht. In Niedersachsen können die Genossenschaften einen deutlich höheren Anteil an der Getreideerfassung auf sich vereinen als der private Landhandel. Dieser hat in den letzten Jahren jedoch stärkere Gewinne erzielen können, die zu Lasten der Verarbeitungsindustrie gegangen sind. Im Zuge der Spezialisierung und Rationalisierung überlassen die größeren Verarbeitungsbetriebe die Aufnahme des Getreides vom Erzeuger dem privaten Landhandel und den Genossenschaften. Diese führen auch die Separierung nach Qualitätsmerkmalen, Gesunderhaltung und Zwischenlagerung durch. Als Besonderheit ist in Niedersachsen die im Vergleich zu anderen Bundesländern sehr hohe Getreideerfassung der Futtermittelindustrie zu erwähnen.

In Nordrhein-Westfalen ist eine andere Entwicklung als in Niedersachsen zu beobachten. Die Genossenschaften können größere Marktanteilsgewinne bei der Getreideerfassung verbuchen als der private Landhandel. Die Verarbeitungsbetriebe haben den bisherigen Tiefpunkt in der Getreideerfassung im Jahre 1985/86 erreicht; seitdem ist ein leichter Anstieg zu verzeichnen. In Hessen sind keine stärkeren Verschiebungen zwischen den Gruppen der getreideaufnehmenden Hand zu beobachten. Mit einem Marktanteil von etwa 60 % besitzen die Genossenschaften das höchste Gewicht. Auch in Rheinland-Pfalz vereint der private Landhandel wie in Hessen nur in etwa ein Drittel der Getreideverkäufe der Landwirtschaft auf sich. Da jedoch die

Verarbeitungsindustrie (insbesondere die Mühlen) statt 6 rund 13 % der Getreideerfassung bewerkstelligen, entfällt auf die Genossenschaften ein Anteil von etwa 53 %.

In Baden-Württemberg besitzen die Verarbeitungsbetriebe eine überdurchschnittliche Bedeutung. Obwohl ihr Anteil an der gesamten Getreideerfassung seit 1975/76 um 5 Prozentpunkte gesunken ist, nehmen sie immer noch ein Fünftel der Getreideverkäufe der Landwirtschaft auf. In diesem Zusammenhang ist auf die hohe Zahl von Kleinmühlen hinzuweisen, die direkt Getreide vom Landwirt aufnehmen, so daß bei Weichweizen über 30 % und bei Roggen gut 36 % der Verkäufe der Landwirtschaft auf die Verarbeitungsbetriebe entfallen. Im Vergleich zu anderen Bundesländern besitzt der private Landhandel in Baden-Württemberg eine sehr schwache Stellung. Noch 1980/81 hat er nicht einmal ein Fünftel der Getreideverkäufe der Landwirtschaft aufgenommen. In der Zwischenzeit konnte er seinen Anteil auf ein Viertel erhöhen.

Dies geschah zu Lasten der Verarbeitungsbetriebe, aber auch in geringem Umfang zu Lasten der Genossenschaften, die trotzdem noch über die Hälfte des von der Landwirtschaft verkauften Getreides vermarkten.

In Bayern sind die Strukturen des Getreideerfassungshandels bisher sehr stabil. Etwa ein Drittel der Getreideverkäufe der Landwirtschaft wird vom privaten Landhandel, 53 % von den Genossenschaften und 13 % von den Getreideverarbeitungsbetrieben aufgenommen. Neben den Mühlen haben bei letzterer Gruppe auch die Mälzereien eine größere Bedeutung.

Eine vom Bundesdurchschnitt stark abweichende Struktur weist die getreideaufnehmende Hand im Saarland auf. Über 40 % der Getreideverkäufe der Landwirtschaft werden von den Verarbeitungsbetrieben aufgenommen. Der private Landhandel und die Genossenschaften teilen sich die übrigen 60 % zu etwa gleichen Teilen. Zu berücksichtigen ist aber, daß in diesem Bundesland nur etwa 50 000 t Getreide von der Landwirtschaft an den Markt gegeben werden.

### 1.3 Wettbewerb zwischen Genossenschaften und privatem Landhandel

Die dargestellten Anteile und Entwicklungen der Getreideerfassung stellen nur einen Mosaikstein im Gesamtbild der Leistungsfähigkeit und Wettbewerbssituation im Bereich der Getreidevermarktung dar, denn

1) die aggregierte Betrachtungsweise kann die regionalen Wettbewerbsverhältnisse, die für den einzelnen Landwirt ausschlaggebend sind, nicht abbilden und

2) die aggregierte Betrachtungsweise kann nichts darüber aussagen, welches Marktverhalten von einzelnen Unternehmen verfolgt wird.

Der Wettbewerb um die landwirtschaftlichen Kunden stellt sich für die einzelnen Unternehmen des Landwarenhandels unterschiedlich dar. Der private Landwarenhändler steht auf regionaler Ebene sowohl mit Genossenschaften, seien es Primär- oder Zentralgenossenschaften, als auch mit anderen privaten Landhandelsunternehmen im Wettbewerb. Die Genossenschaften hingegen sehen als ihre Konkurrenten nur die privaten Landhandelsunternehmen an, denn ihre Tätigkeitsbereiche sind räumlich gegeneinander abgegrenzt.

Mit dem Instrument der Zentralgenossenschaften besitzt der Genossenschaftsbereich darüber hinaus leistungsfähige Einrichtungen zur Koordinierung der Getreidehandelsströme. Dies wirkt sich in zweierlei Hinsicht aus: Einmal erleichtert es eine Absprache bei der Erzeugerpreisfindung und Vermarktung des Getreides. Zweitens haben die Zentralgenossenschaften schon frühzeitig damit begonnen, direkt von der Landwirtschaft das Getreide aufzunehmen, so daß sie eine direkte Kontrolle über die Ware bekommen. Die Gründung von Lagerhäusern der Zentralgenossenschaften war die Folge von unterschiedlichen Entwicklungen. In Süddeutschland waren die Absatz- und Bezugs-genossenschaften sowie die Kreditgenossenschaften mit Warenverkehr stark zersplittert und wenig leistungsfähig. Die Lagerhäuser der Zentralgenossenschaften übernahmen einen Teil des Geschäftes der Ortsgenossenschaften, führten es zusammen und wurden so wettbewerbsfähige und schlagkräftige Einrichtungen. In Norddeutschland bestanden hingegen Räume, in denen die Genossenschaften nicht oder nur sehr schwach vertreten waren. Die Lagerhäuser der Zentralgenossenschaften übernahmen hier die Funktionen der Bezugs- und Absatzgenossenschaften und

stellten sich dem Wettbewerb der größeren privaten Landhandelsunternehmen (Leyrer, 1971, S. 10).

Der Genossenschaftsblock ist jedoch bei der Getreidevermarktung nicht so geschlossen, wie es die Konstruktion von Primär- und regionalen Zentralgenossenschaften mit ihren eigenen Lagerhäusern auf den ersten Blick vermuten läßt. Zwei Besonderheiten sind hierfür verantwortlich. (1) Für die Primär-genossenschaften besteht keine Andienungspflicht an die Zentralgenossenschaften. Vielmehr versucht jede Genossenschaft zunächst, das erfaßte Getreide auf eigene Rechnung selbst zu vermarkten. Falls dieses nicht oder nur in unzureichendem Maße gelingt, wird das Getreide der regionalen Zentralgenossenschaft angeboten, die für einen überregionalen Absatz sorgt oder das Getreide in die Intervention lenkt. (2) Die einzelnen Lagerhäuser oder Lagerhausbereiche der Zentralgenossenschaften werden als selbständige Profit-Center geführt. Die Geschäftsführer der einzelnen Lagerhäuser haben trotz zentraler Getreidevermarktung ein Mitspracherecht, das u. U. zu einer gewissen Schwerfälligkeit führt. Trotzdem bleibt die eigene Getreideerfassung der Zentralgenossenschaften entscheidend für die Schlagkraft und Wettbewerbsfähigkeit der Getreidevermarktung im Genossenschaftsbereich.

Obwohl aus dem amtlichen statistischen Datenmaterial nicht abgeleitet werden kann, welchen Anteil die Zentralgenossenschaften an der Getreideerfassung besitzen, muß dieser sehr hoch eingeschätzt werden, wie ein Vergleich der Ergebnisse der Meldeverordnung Getreide mit unternehmens-eigenen Angaben zeigt. So erfaßt z. B. die Raiffeisen-Haupt-Genossenschaft Hannover<sup>1)</sup> etwa 1,1 Mill. t Getreide. Da in Niedersachsen etwa 1,9 Mill. t Getreide vom Genossenschaftsbereich erfaßt werden und neben der RHG Hannover noch Zentralgenossenschaften in Oldenburg und Osnabrück tätig sind, dürften auf die Primär-genossenschaften in Niedersachsen höchstens ein Drittel der Getreideerfassung des Genossenschaftsbereichs entfallen. Die Raiffeisen-Hauptgenossenschaft Kiel weist einen Getreideumschlag (einschl. Raps und Hülsenfrüchte) von 1,16 Mill. t aus (ED vom 11.11.1989). Nach der Meldeverordnung Getreide erfassen die Genossenschaften in Schleswig-Holstein rd. 1,0 Mill. t, so daß die Raiffeisen-Hauptgenossenschaft Kiel praktisch die gesamte Getreideerfassung des Genossenschaftsbereichs in Schleswig-Holstein bestreitet. Für Bayern lassen sich aus den Umsatzangaben der BayWa und den Angaben der Meldeverordnung Getreide ähnliche Verhältnisse wie in Schleswig-Holstein ableiten.

Die starke Bedeutung der Zentralgenossenschaften bei der Getreideerfassung geht auch aus den Andienungen an die Intervention hervor. Nach Auskunft der BALM entfielen etwa 50 % der angedienten Interventionsmengen im Wirtschaftsjahr 1988/89 auf die Zentralgenossenschaften und nur ca. 4 % auf Einzelgenossenschaften (BALM, 1989).

Im Vergleich zum Genossenschaftsbereich ist die Gruppe des privaten Landwarenhandels stark zersplittert, so daß die Erfassung, Aufbereitung und das Angebot von einheitlichen, großen Partien erschwert wird. Mit den Wirtschaftlichen Vereinigungen bestehen Einrichtungen, die ähnliche Funktionen im Bereich der Getreidevermarktung ausüben wie die Zentralgenossenschaften. Die Wirtschaftlichen Vereinigungen dürften zunächst als Einrichtungen zur Erreichung von günstigeren Einkaufskonditionen der Mitglieder im Bezugsgeschäft der Landwirtschaft gegründet worden sein. Ihnen waren damit eindeutig Großhandelsfunktionen zugewiesen worden. Mit der Übernahme von Landhandelsunternehmen oder der

<sup>1)</sup>Auskunft von Herrn Bunkelmann, RHG Hannover.

Errichtung von Filialen in Regionen mit schwacher Vertretung des privaten Landhandels haben sie sich stärker im Absatzgeschäft und insbesondere in der Getreideerfassung und -vermarktung betätigt. Die Wirtschaftlichen Vereinigungen stellen aber immer wieder heraus, daß sie in erster Linie Großhandelsfunktionen für die angeschlossenen Mitgliedsbetriebe anstreben. Größere wettbewerbsfähigere Einheiten können im privaten Landwarenhandel nur durch Übernahmen oder Kooperationen entstehen. Beide Wege werden in der Praxis beschritten. Die größere Bedeutung der einzelnen Landhändler gegenüber den Vereinigungen zeigt die Andienung an die Intervention im Jahre 1988/89: Land-/Getreidehändler 30 %, Landhandelsvereinigungen 16 % (BALM, 1989).

#### 1.4 Erzeugergemeinschaften

Zur Förderung der Wettbewerbsstellung der deutschen Landwirtschaft und zur Anhebung der Qualität der Erzeugnisse wurde 1969 das Marktstrukturgesetz beschlossen (BGBl. I, 1969, S. 423) und nach mehreren Änderungen 1975 neu gefaßt (BGBl. I, 1975, S. 2944). Zentrales Instrument dieses Gesetzes sind die Erzeugergemeinschaften, die in den ersten fünf Jahren nach der Anerkennung degressiv gestaffelte Beihilfen für ihre Verwaltungs- und Kontrollaufgaben erhalten können. Investitionsbeihilfen können ihnen in den ersten sieben Jahren gewährt werden. Gefördert werden auch die Handelspartner, wenn sie Investitionen zur Förderung der Qualität und des Absatzes der Erzeugnisse vornehmen.

In der Sechsten Durchführungsverordnung zum Marktstrukturgesetz (BGBl. I, 1970, S. 351) sind die Mindestanforderungen und Mindestmengen für Qualitätsgetreide definiert. Zunächst waren nur Erzeugergemeinschaften für Qualitätsweizen für Backzwecke, Qualitätsroggen zur Brotherstellung und Qualitätsbraugerste vorgesehen. Im Laufe der Zeit konnten auch Erzeugergemeinschaften zur Erzeugung und Vermarktung von Qualitätshafer (BGBl. I, 1981, S.799), Qualitätshartweizen (BGBl. I, 1984, S. 261), Qualitätsweizen für Brauzwecke (BGBl. I, 1985, S. 571) gebildet werden. Seit Ende 1988 können die Landesregierungen Erzeugergemeinschaften zur Erzeugung und Vermarktung von Dinkel und Qualitätskörnermais zur Herstellung von Erzeugnissen für die menschliche Ernährung zulassen (BGBl. I, 1988, S. 2230).

Die angebotene Förderung von Erzeugergemeinschaften wurde Anfang der 70er Jahre in verstärktem Maße angenommen. Bis Ende 1975 waren 205 Erzeugergemeinschaften für Qualitätsgetreide anerkannt, die sich in sieben Vereinigungen zusammengeschlossen hatten. Die Erweiterung der für die Bildung von Erzeugergemeinschaften zugelassenen Getreidearten hat zu einem kräftigen Anstieg der Zahl der zugelassenen Erzeugergemeinschaften in den 80er Jahren geführt. Ende 1987 waren 471 Erzeugergemeinschaften für Qualitätsgetreide anerkannt, die in neun Vereinigungen zusammengeschlossen waren. Über die von den Erzeugergemeinschaften vermarkteten Mengen liegen keine Angaben vor.

Die Anforderungen an die Qualität in der Sechsten DVO entsprechen nicht mehr der heutigen Praxis und der Getreidemarktordnung. So sind z. B. die Merkmale für Qualitätsweizen in der EG-Getreidemarktordnung deutlich höher festgelegt als in der DVO zum Marktstrukturgesetz. Die Anhebung oder Verbesserung der Qualität der deutschen Getreideernte kann nur erreicht werden, wenn die Erzeugergemeinschaften von sich aus höhere Qualitätsmaßstäbe anlegen.

Die Gründung von Erzeugergemeinschaften für Qualitätsgetreide ging in der Vergangenheit vielfach von den Marktpartnern oder der Verarbeitungsindustrie aus. Dadurch konnte die aufnehmende Hand in den Genuß von Investitionsbeihilfen

zur Separierung und Lagerung von Qualitätsgetreide kommen. Die Verarbeitungsindustrie sicherte sich gleichzeitig einen vertraglich festgelegten Qualitätsrohstoff, ohne ein Preisrisiko einzugehen. Privatwirtschaftliche Verträge, ohne staatliche Zuschüsse, zwischen Erzeugern, Vermarktern und Verarbeitungsindustrie (z. B. Braugerstenverträge, Mühlenkontrakte) könnten jedoch ähnliches leisten.

Die geforderten Mindestmengen sind bei den Massenprodukten Qualitätsweizen (400 t) und Qualitätsroggen (300 t) so gering, daß sie für die Marktstellung der Erzeuger nur einen geringen positiven Einfluß besitzen. Nur wenige Erzeugergemeinschaften haben selbst Lagerräume geschaffen oder Investitionen zur Separierung getätigt und vermarkten selbst auf dieser Grundlage, indem sie Angebote einholen und Konditionen festlegen (ED vom 29.6.1989, S. 2). Bei der Übernahme dieser Funktionen zum Vorteil der Mitglieder sind eine straffe Organisation, strikte Einhaltung von Produktionsregeln und Vermarktungsvereinbarungen, Vertragstreue und ein hohes Engagement der Geschäftsführung erforderlich. Um erfolgreich zu sein, sind Produktionsmengen von mehreren 10 000 t Getreide einheitlicher Qualität vorzusetzen.

Die Produktion von Qualitätsgetreide sollte nicht übertrieben werden. Wenn sie nicht an den Erfordernissen des Marktes ausgerichtet ist, besteht die Gefahr, daß das Preisniveau für Qualitätsgetreide gedrückt wird. In diesem Fall erhalten die Erzeuger keine Entlohnung für die Mehraufwendungen bei der Qualitätsproduktion. Trotzdem muß gefordert werden, daß die Erzeugung von Qualitätsgetreide einen hohen Anteil an der Gesamterzeugung einnimmt, um die Wettbewerbskraft der regionalen Verarbeitungsbetriebe zur Sicherung der Erzeugerverkäufe zu stärken. Für größere Partien Qualitätsgetreide mit definierten Merkmalen und einheitlichen Sorten eröffnen sich eher Möglichkeiten in einem überregionalen Markt oder im Export in Mitglieds- oder Drittländer als für Durchschnitts- bzw. Futtergetreidequalitäten.

## 2 Bildung der Erzeugerpreise

Die Höhe der Erzeugerpreise ist während der Getreideernte Gegenstand eines jährlichen Tauziehens zwischen den Organisationen der aufnehmenden Hand und den Interessensvertretungen der Landwirtschaft. Bauernverband und Bundeslandwirtschaftsministerium legen großen Wert darauf, daß der durchschnittliche Großhandelspreis in der Bundesrepublik möglichst nicht unter den Interventions- bzw. Ankaufspreis fällt. Dem Interventionspreis- und den Interventionsbedingungen kommt eine entscheidende Rolle für die Bildung der Erzeuger- und Großhandelspreise zu. Darüber hinaus sind Valuta-Stellung und u.U. Abschlagzahlungen bei einem Erzeugerpreisvergleich zu berücksichtigen.

### 2.1 Interventionspreise und -bedingungen

Der Rat der EG setzt auf Vorschlag der Kommission die Interventionspreise und Standardqualitäten fest. Die Interventionsbedingungen - insbesondere die Mindestqualitäten, Zu- und Abschläge bei der Übernahme in die Intervention - werden von der Kommission bestimmt. Die Intervention stellt im Falle von regionalen oder EG-weiten Überschüssen eine untere Preisgarantie für den Getreidehandel dar.

Die Preisgarantie soll die aufnehmende Hand in die Lage versetzen, den Erzeugern einen den Einkommenszielen entsprechenden Preis ausbezahlen. Eine ähnlich preisstützende Wirkung kommen dem Umfang der Exporte und der Höhe der Exporterstattungen zu. Da die Belastung - Interventionskosten und Exporterstattungen - des Gemeinschaftshaushalts

zu Beginn der 80er Jahre infolge von Getreideüberschüssen, niedrigen Weltmarktpreisen und zeitweise überbewertetem US-\$ kräftig angestiegen war, hat die Kommission eine restriktive Getreidepreispolitik verfolgt. Direkte Preissenkungen waren nicht immer im Ministerrat durchzusetzen. Um trotzdem zum Ziel zu kommen, die Preisanreize zur Produktionsausdehnung zu vermindern, hat die Kommission die Interventionsbedingungen kräftig verschärft. Preissenkende Wirkungen haben auch die Einführung des Ankaufpreises bei der Intervention und die Senkung der Höhe und Zahl der Reports sowie das Konzept der Haushaltsstabilisatoren (Uhlmann, 1989).

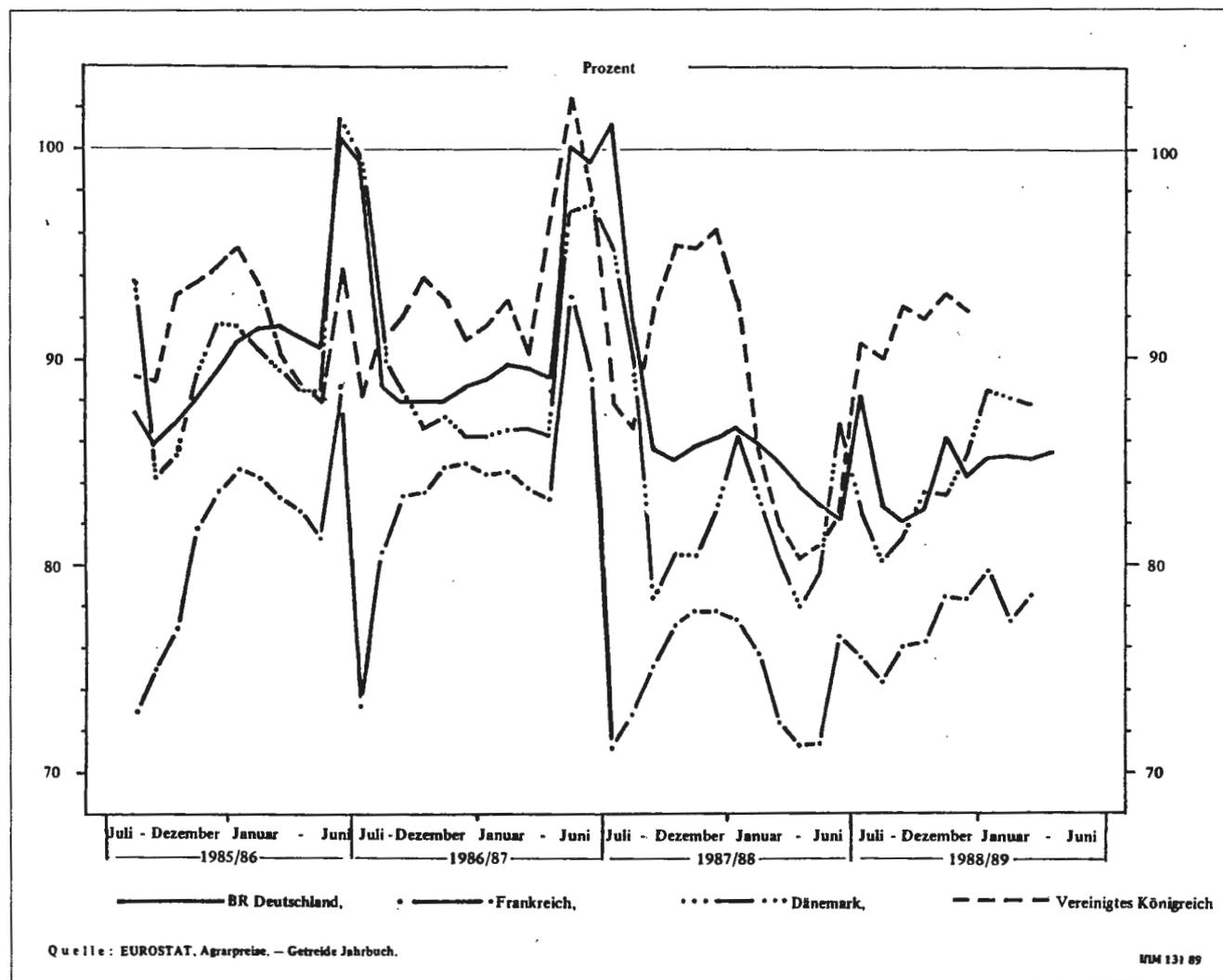
Die Erzeugerpreise werden in den einzelnen Mitgliedsländern in unterschiedlicher Höhe durch die Interventionspreise gestützt (Schaubild 1). Auffallend ist die hohe Spanne zwischen Interventions- und Erzeugerpreisen in Frankreich. Obwohl in diesem Land größere Entfernungen zu überbrücken sind, deutet die hohe Spanne darauf hin, daß dem französischen Handel eine ausreichende Marge zur Verfügung steht, um einen kontinuierlichen Absatz des Getreides sicherzustellen. In der Bundesrepublik ist eine sehr kontinuierliche Preisentwicklung mit starker Anlehnung an das Interventionspreisniveau zu beobachten. In Frankreich, dem Vereinigten Königreich und Dänemark schlagen sich wechselnde Versorgungssituationen wesentlich stärker im Erzeugerpreis nieder als in

der Bundesrepublik. Das hohe Erzeugerpreisniveau im Vereinigten Königreich kann durch die großbetriebliche Agrarstruktur und die günstige Transportkostenstruktur erklärt werden. Die mit Trocknung und Lagerkapazitäten ausgestatteten landwirtschaftlichen Betriebe übernehmen dabei Aufbereitungs- und Lagerfunktionen, die in den übrigen Mitgliedsländern vom Handel erbracht werden.

Das durchschnittliche Preisniveau liegt in der Bundesrepublik anders als in Frankreich, während der Ernte bereits auf einem hohen Niveau, insbesondere wenn berücksichtigt wird, daß die regionalen Produktionschwerpunkte nicht mit den regionalen Nachfragezentren zusammenfallen und die deutschen Transportkosten durch die Frachtratentarife auf einem hohen Niveau fixiert sind. In den Monaten Juli bis September erfolgen etwa 60 % der Getreideverkäufe der deutschen Landwirtschaft, so daß die aufnehmende Hand in besonderem Maße durch das hohe Erzeugerpreisniveau in ihren Vermarktungsalternativen eingengt ist.

Veränderte Interventionsbedingungen müssen sich in der Spanne zwischen Interventions- und Erzeugerpreis niederschlagen. Die Einführung des Ankaufpreises und die Verschärfung der Interventionsbedingungen im Jahre 1987/88 hatten deshalb in allen Ländern eine Ausdehnung der Spanne zur Folge (Schaubild 1).

Schaubild 1: Erzeugerpreise in Prozent der Interventionspreise für Brotweizen in der EG 1985/86 - 1988/89



Verschärfungen der Interventionsbedingungen werden in der Bundesrepublik auf den gesamten Getreidehandel übertragen. Das gilt sowohl für Feuchtigkeit, Hektolitergewichte, Fallzahlen, Keimfähigkeit als auch für andere Qualitätskriterien. Die Verarbeitungsindustrie befindet sich in einer relativ starken Wettbewerbsposition, da sie nicht nur auf das regionale Getreideaufkommen angewiesen ist. Vielfach verfügt sie über preisgünstige EG-Angebote mit den geforderten Qualitätskriterien. Der Getreideerfassungshandel wälzt verschärfte Interventionsbedingungen auf die Landwirtschaft ab, so daß es zu Forderungen nach Beseitigung der preissenkenden Maßnahmen und zu politischem Druck seitens der Interessenvertretungen der Landwirtschaft kommt.

Das hohe Erzeugerpreisniveau in der Bundesrepublik wirkt sich in zweierlei Hinsicht negativ aus:

(1) Die aufnehmende Hand - das gilt sowohl für den privaten Landhandel als auch für die Genossenschaften - beklagt die nicht kostendeckenden Handelsspannen. Diese können nur dadurch getragen werden, daß im Rahmen einer Mischkalkulation andere Dienstleistungs- und Produktionsbereiche der Unternehmen mit überhöhten Spannen arbeiten. Daraus folgt auch, daß notwendige Investitionen zur Separierung, Getreideannahme und -lagerung im Erfassungshandel nur verhalten durchgeführt werden. Die Unternehmen sind sich dieser Situation bewußt und sie befürchten, daß im Rahmen eines verstärkten Strukturwandels in der Landwirtschaft die gewinnträchtigen Sparten von spezialisierten Unternehmen ab-

gedeckt werden, oder Landwirte nur andere Dienstleistungen in Anspruch nehmen, wenn hohe Getreidepreise gewährt werden.

(2) Die Intervention wird in der Bundesrepublik in besonders starkem Maße in Anspruch genommen (Übersicht 2), da sie für den Getreideerfassungshandel die mit dem geringsten Risiko behaftete und günstigste Vermarktungsalternative darstellt. Das sehr dichte Netz der Interventionsorte trägt dabei ganz wesentlich zum Verhalten der Getreide aufnehmenden Hand bei.

Insgesamt gesehen, stellt die Intervention ein wirksames Instrument zur Absicherung der Erzeugererlöse dar. Dies gilt auch dann noch, wenn der Interventionszeitraum auf das Ende des Wirtschaftsjahres beschränkt wird. In der Bundesrepublik wird die Intervention in besonders starkem Maße zugunsten der Landwirtschaft eingesetzt. Das hat zur Folge, daß die Wettbewerbskraft der deutschen Getreidevermarktung gegenüber den EG-Konkurrenten eingeschränkt ist.

## 2.2 Valuta-Stellung

Das hohe Erzeugerpreisniveau und die geringen Handelsspannen in der Getreidevermarktung zwingen den Getreideerfassungshandel zur Ausnützung sämtlicher kostensenkender Maßnahmen. Dazu gehört auch die Wertstellung der Überweisungen an die Landwirte.

Übersicht 2: Getreideerzeugung und -intervention in Ländern der Europäischen Gemeinschaft (Mill. t und %)

Vorgang	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87	1987/88 <sup>v)</sup>	1988/89 <sup>v)</sup>
<b>Belgien-Luxemburg</b>									
Ernte	2,0	2,0	2,2	1,9	2,5	2,2	2,4	2,1	2,3
Intervention	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0
dgl. in % d. Ernte	2,3	0,6	3,2	1,1	4,9	2,9	0,9	2,9	1,8
SVG	48,2	48,8	59,1	46,4	60,6	53,7	61,4	55,0	60,0
<b>Dänemark</b>									
Ernte	7,1	7,3	8,0	6,4	9,3	8,0	8,0	7,2	8,1
Intervention	0,1	0,2	0,7	0,3	0,9	0,7	0,3	0,1	0,0
dgl. in % d. Ernte	1,0	2,9	9,1	4,9	9,9	8,6	3,9	1,0	0,6
SVG	99,5	105,2	120,5	96,9	133,5	119,2	125,9	119,8	125,0
<b>BR Deutschland</b>									
Ernte	23,1	22,8	24,6	23,0	26,5	25,9	25,6	23,8	27,1
Intervention	1,4	1,2	2,4	1,5	3,6	3,6	2,8	2,0	1,9
dgl. in % d. Ernte	6,3	5,0	9,8	6,4	13,7	14,1	10,9	8,3	7,0
SVG	91,9	88,9	96,0	88,8	99,1	95,4	96,5	94,8	103,5
<b>Spanien</b>									
Ernte	18,2	11,1	12,7	13,5	20,6	20,5	16,0	20,2	23,3
Intervention	-	-	-	-	-	0,2	0,8	0,3	0,7
dgl. in % d. Ernte	-	-	-	-	-	0,9	4,8	1,6	3,1
SVG	96,5	56,6	64,4	65,6	92,9	91,8	82,2	99,0	110,0
<b>Frankreich</b>									
Ernte	47,5	44,9	48,7	46,5	58,2	55,8	50,4	52,6	56,2
Intervention	2,3	0,2	2,7	1,5	3,5	3,2	1,1	0,7	0,9
dgl. in % d. Ernte	4,7	0,5	5,6	3,2	6,0	5,7	2,3	1,3	1,7
SVG	178,9	170,4	181,4	177,9	219,6	204,4	190,2	198,0	210,0
<b>Italien</b>									
Ernte	17,0	17,6	17,3	17,1	18,9	16,9	17,5	17,3	16,3
Intervention	0,0	0,2	0,2	0,3	0,5	0,9	0,6	1,6	0,9
dgl. in % d. Ernte	0,3	0,9	1,3	1,9	2,6	5,0	3,5	9,1	5,3
SVG	73,1	77,7	86,2	78,8	81,6	80,5	80,6	75,7	72,0
<b>Vereinigtes Königreich</b>									
Ernte	19,5	19,6	21,9	21,3	26,6	22,5	24,5	21,7	20,9
Intervention	0,8	0,4	1,7	0,4	4,4	2,6	0,1	0,5	0,0
dgl. in % d. Ernte	4,2	2,0	7,7	1,9	16,6	11,8	0,5	2,5	0,0
SVG	97,2	105,4	112,6	105,1	138,7	115,6	120,7	107,0	105,0
<b>EG insgesamt<sup>1)</sup></b>									
Ernte	124,5	122,5	131,7	124,0	151,3	160,5	154,3	154,7	163,9
Intervention	4,7	2,5	8,6	4,0	13,3	11,5	5,8	5,4	4,5
dgl. in % d. Ernte	3,8	2,1	6,5	3,3	8,8	7,2	3,8	3,5	2,8
SVG	106,0	105,8	115,4	106,4	127,6	112,7	110,9	114,0	120,0

v) = vorläufig.

1) 1980/81 bis 1984/85 EG-10; ab 1985/86 EG-12.

Quelle: Kommission der Europäischen Gemeinschaften. Die Lage der Landwirtschaft in der Gemeinschaft, versch. Berichte. Home-Grown Cereals Authority: Weekly Digest. - SAEG: Pflanzliche Erzeugung.

In der Vergangenheit war die Getreidevermarktung mit relativ geringen Risiken behaftet. Da die Bundesrepublik die volle Selbstversorgung noch nicht erreicht hatte und auf Importe angewiesen war und da gleichzeitig während der Ernte eine wirksame Preisstützung durch die Intervention gegeben war, konnte sich bereits vor oder in der Ernte ein Erzeugerpreis herausbilden. Die Wertstellung der Erzeugerlöhne erfolgte etwa zehn Tage nach Lieferung. Dieser Zeitraum war ausreichend zur Rechnungserstellung und Überweisung bzw. zur Verbuchung auf den Erzeugerkonten bei Handel und Genossenschaften.

In den 80er Jahren hat sich die Situation am deutschen Getreidemarkt deutlich verändert. Der Selbstversorgungsgrad für Getreide insgesamt nähert sich für die Bundesrepublik Deutschland der 100 Prozent-Marke, bei Weichweizen ist sie bereits deutlich überschritten. Gleichzeitig wurden die Interventionsbedingungen während der Ernte soweit verschärft oder die Intervention erst für einen späteren Zeitpunkt ermöglicht, daß sich der Getreideerfassungshandel gezwungen sieht einen Teil des Vermarktungsrisikos auf die Landwirte abzuwälzen. Dies geschieht in zweierlei Hinsicht:

(1) Handel und Genossenschaften sind vor und in zunehmenden Maße auch während der Ernte nicht bereit, einen Erzeugerpreis zu nennen. Landwirte ohne eigene Lagerkapazitäten können zwar das Getreide an ihre Handelspartner abliefern, aber sie können keinen Vorteil aus dem Wettbewerb zwischen Handel und Genossenschaften ziehen. Dieser Wettbewerb dürfte zwar sehr eingeschränkt sein, da Preisabsprachen zwischen den Erfassern üblich sind.

(2) Die Wertstellung erfolgt dementsprechend nicht mehr 10 Tage nach Lieferung durch den Erzeuger, sondern zu einem wesentlich späteren Termin, der sich bis zum 1. Oktober hinziehen kann. Also zu einem Zeitpunkt, zu dem bereits ein wesentlicher Teil der Getreideumsätze von Handel und Genossenschaften durch Terminkontrakte mit der Verarbeitungsindustrie abgesichert sind.

Bei einer späteren Getreideablieferung durch die Erzeuger sind diese Probleme nicht relevant. Ein Erzeugerpreis hat sich bereits herausgebildet. Verkäufe erfolgen auf der Grundlage von Mustern und werden nach Qualität abgerechnet. Die Wertstellung wird entsprechend der früheren Handelsgewohnheiten etwa zehn Tage nach Lieferung vorgenommen, es sei denn, die Verkäufe erfolgen auf der Grundlage von Terminabsprachen, bei denen sowohl die Menge, der Preis als auch der Wertstellungstermin fixiert sind.

Die Abwälzung von Vermarktungsrisiken auf den Erzeuger während der Getreideernte wird Handel und Genossenschaften durch die Aufbürdung von zusätzlichen Dienstleistungen für die Agrarverwaltung erleichtert. Die Berechnung und Abführung der MVA und Zusatz-MVA hat durch die erstaufnehmende Hand zu erfolgen. Die Bedingungen hierzu sind in der Regel noch rechtzeitig vor Einsetzen der Ernte bekannt. Die Vertreter der Landwirtschaft versuchen dennoch immer wieder Druck auf die nationale Administration und die EG-Gesetzgebungsorgane auszuüben, die Bedingungen zugunsten der Landwirtschaft abzuändern. Das führt zu einer erheblichen Verunsicherung des Marktes und liefert der aufnehmenden Hand Argumente, Preisnennung und Abrechnung hinauszuschieben.

### 2.3 Abschlagzahlungen

In den letzten Jahren unternimmt ein Teil der aufnehmenden Hand einen weiteren Versuch, das Risiko der Getreidevermarktung für sich zu verringern. Süddeutsche und west-

deutsche Genossenschaften und Zentralgenossenschaften haben damit begonnen, den Erzeugern während der Ernte nur eine Abschlagzahlung zu gewähren. Nach erfolgter Vermarktung erhalten die Erzeuger eine Endabrechnung und entsprechende Differenzzahlungen (Agra- Europe 34/89, Länderberichte S. 15). Begründet wird dieses Vorgehen mit den Argumenten, daß der Erzeuger dadurch einen höheren Preis erzielen und eine bessere Risikoverteilung ermöglicht würde. Vorbild sind die französischen Genossenschaften, auf die etwa drei Viertel der Getreideerfassung entfallen und die dieses System gestützt auf den ONIC-Aval schon lange praktizieren. Der private Landhandel spricht sich aus grundsätzlichen Erwägungen gegen ein System mit Abschlagzahlungen aus (ZV-Informationen 10/89).

Abschlagzahlungen werfen eine Reihe von Fragen auf, die einer kritischen Beantwortung bedürfen:

(1) Wer ist Eigentümer des Getreides? Nach den üblichen Kaufverträgen bleibt der Verkäufer bis zur vollständigen Bezahlung Eigentümer der Ware. In diesem Zusammenhang ist auch zu berücksichtigen, daß der Landwirt in den überwiegenden Fällen kein Vollkaufmann ist. Daraus ergeben sich juristische Konsequenzen, die auf einen Verzicht auf Abschlagzahlungen hinauslaufen.

(2) Wie wird der Erzeugerlös errechnet? Die Landwirte besitzen keinen Einblick in die Verkaufsabschlüsse, Vermarktungskosten und -alternativen der aufnehmenden Hand. Sie können mithin nicht kontrollieren, inwieweit der Erzeugerenderlös als gerechter Preis einzuschätzen ist. Es ist vielmehr zu befürchten, daß die aufnehmende Hand sämtliche Kosten, auch kalkulatorische, zu überhöhten Sätzen auf den Landwirt abwälzt. Eine Kontrolle könnte bei Primärgenossenschaften gegeben sein, doch auch bei diesen sind die Kontrollorgane auf die Angaben der Geschäftsführung angewiesen. Überschüsse werden von den Primärgenossenschaften an die Mitglieder über Warenrückvergütungen ausgeschüttet.

(3) Aus der Nicht-Kontrollierbarkeit der Erzeugerenderlöse ergibt sich, daß der Landwirt ein zusätzliches Risiko zu tragen hat, ohne die Möglichkeit zu besitzen, die Vermarktung zu beeinflussen.

(4) Der Wettbewerb unter den Handelspartnern wird ausgeschaltet, da die Markttransparenz verloren geht, insbesondere weil der Preisvergleich zum Zeitpunkt der Lieferung nicht möglich ist.

Eine Anhebung der Erzeugerenderlöse ist mit Hilfe von Abschlagzahlungen im Rahmen des EG-Marktordnungs-konzepts nicht wahrscheinlich. Der Verwaltungsaufwand bei der aufnehmenden Hand würde sich auf jeden Fall erhöhen. Abschlagzahlungen sind aufgrund der vielfältigen negativen Folgen und des zusätzlichen Vermarktungsrisikos für den Erzeuger nicht zu empfehlen.

## 3 Der Getreideaußenhandel

### 3.1 Veränderte Marktsituation der EG

Die von der Gemeinschaft betriebene Getreidepolitik stellt die entscheidende Größe für den Außenhandel mit Getreide der Bundesrepublik dar. Es scheint deshalb erforderlich zu sein, wesentliche Merkmale und Auswirkungen dieser Politik zu skizzieren.

Die Getreidepreispolitik der Gemeinschaft ist auf Sicherung und Stützung der Erzeugereinkommen ausgerichtet. Im Laufe der Jahre wurde die Gemeinschaftspräferenz durch Auswei-

tung der Spanne zwischen Interventions- und Schwellenpreis kräftig angehoben. Bis Anfang der 80er Jahre konnten die Erzeuger in der Gemeinschaft mit steigenden nominalen Getreidepreisen rechnen. Seit 1983/84 hat die Gemeinschaft ihre Preisgarantie deutlich zurückgenommen (gesunkenes Interventionspreisniveau, Einführung eines Ankaufpreises bei der Intervention, Verschärfung der Interventionskriterien, Stabilisatorenkonzept).

Die in der Vergangenheit betriebene Getreidepreispolitik hatte folgende Wirkungen:

- Die hohen Erzeugerpreise führten zur Mobilisierung und Anwendung von technischen Fortschritten im Getreidebau. Die Getreideanbauflächen wurden ausgedehnt und leistungsstarke Getreidearten bevorzugt. Die Getreideproduktion wies hohe Wachstumsraten auf.

- Hohe Getreidepreise führten gleichzeitig zur Suche nach preisgünstigen Futtermitteln. Diese konnten in Form von Produkten, denen im Rahmen des GATT ein freier Zugang zur Gemeinschaft eingeräumt worden war oder die nur mit geringen Zöllen bei der Einfuhr belastet werden, in verstärktem Umfang vom Weltmarkt importiert werden. Zu nennen sind: Ölschrote und Ölsaaten, Nachprodukte der Stärkeverarbeitung, Nebenprodukte der Zitrusverarbeitung, Tapioka und Süßkartoffeln. Dadurch hat die Getreideverfütterung in der EG-9 seit Mitte der 70er Jahre trotz gestiegener Veredlung nicht mehr zugenommen. Seit dem Beitritt Spaniens ist sie auch in diesem Land rückläufig.

- Aus diesen beiden Entwicklungen ergab sich, daß die Gemeinschaft schneller als erwartet die volle Selbstversorgung mit Getreide erreichte. Seit Anfang der 80er Jahre bestehen beträchtliche Überschüsse.

- Der innergemeinschaftliche Verkehr mit Getreide und Getreideerzeugnissen wurde kräftig ausgeweitet. Im Zeitraum 1984/87 entsprach er in etwa den Exporten in Drittländer (Übersicht 3).

### 3.2 Getreideaußenhandelsströme der Bundesrepublik Deutschland

Die volumenmäßige Verflechtung des deutschen Getreidemarktes mit den EG-Mitgliedsländern und dem Weltmarkt kann der Außenhandelsstatistik oder den darauf aufbauenden Angaben der Versorgungsbilanzen entnommen werden. Die Größenordnungen und ihre Veränderungen sind in Übersicht 3 wiedergegeben. An dieser Stelle soll nicht auf die Mengen eingegangen werden, sondern auf die Ursachen für den intensiven Handelsaustausch der Bundesrepublik mit ihren Handelspartnern.

Die Position der deutschen Getreidewirtschaft im Rahmen des EG-Außen- und Binnenhandels ist durch hohe Importe aus den Mitgliedsländern und umfangreiche Exporte in Drittländer gekennzeichnet. Wesentliche Gründe, für die in den letzten Jahren sehr deutlich gewordene Situation, sind:

- Die auf den Export ausgerichtete französische Getreidewirtschaft. Getreideerfassung, -lagerung und -transport sind darauf eingestellt, die Ware so schnell wie möglich zu niedrigen Kosten in Exportpositionen zu bringen. Getreide wird bereits Monate vor der Ernte den Abnehmern in EG-Mitgliedsländern und wenn möglich den Handelspartnern in Drittländern zu festen Preisen auf Termin angeboten. Teilweise geschieht dies bereits vor Bekanntwerden der Kommissionsvorschläge zu den Preisverhandlungen im Ministerrat. Erleichtert wird diese Haltung durch das im Genossenschaftsbereich praktizierte System der Abschlagzahlungen, durch das Mindererlöse in der Vermarktung auf die Erzeuger abgewälzt werden.

- Die frachtgünstig gelegenen Futtergetreideüberschüsse Großbritanniens. Niedrige Transport- und Erfassungskosten in den Überschußregionen sowie niedrige Frachtraten in der Küstenmotorschiffahrt führen zu einer hohen Wettbewerbskraft des englischen Getreides in den norddeutschen Veredlungszentren. Zeitweise wird die Wettbewerbskraft durch die Ausnützung von Währungsspekulationen verstärkt.

Übersicht 3: Der Getreidehandel der Gemeinschaft <sup>1)</sup>, Mill. t

	EG-12	EG-10	EG-9	D	F	I	NL	B-L	UK	E
Getreideimporte insgesamt										
1970/73				8,2	0,9	7,6	5,3	4,2	8,8	2,4
1975/78			26,1	7,9	1,7	8,4	7,3	5,3	8,7	4,1
1980/83		14,3	14,1	6,0	2,2	6,6	5,1	6,3	4,3	5,8
1984/87	10,2	6,0		6,9	1,8	7,6	5,0	5,2	3,6	2,8
Getreideimporte insgesamt aus EG-Mitgliedsländern										
1970/73				3,4	0,2	0,6	2,1	2,9		
1975/78			14,3	3,3	0,4	1,7	1,9	2,7	3,7	
1980/83		17,8	17,4	4,2	1,4	2,7	3,5	3,6	1,1	
1984/87	27,1	25,9		5,8	1,2	5,9	4,5	4,4	2,4	1,0
Getreideexporte insgesamt										
1970/73				2,6	13,9	0,9	2,1	1,4	0,3	0,2
1975/78			13,7	3,1	14,4	0,9	4,1	2,7	1,8	0,2
1980/83		23,5	22,9	3,6	22,3	2,2	1,8	4,2	5,2	0,8
1984/87	28,0	28,2		5,1	29,6	3,0	1,8	3,5	7,5	1,0
Getreideexporte insgesamt in EG-Mitgliedsländer										
1970/73				0,3	7,9	0,1	1,6	1,0		
1975/78				1,4	9,2	0,3	3,6	1,8	1,1	
1980/83				1,0	10,2	0,9	1,1	2,7	2,6	
1984/87				1,5	15,6	0,8	1,2	1,9	3,7	0,2

1) Einschl. Verarbeitungserzeugnisse.

Quelle: SAEG, Agrarstatistisches Jahrbuch. - SAEG, Pflanzliche Erzeugung.

- Die auf den Binnenmarkt der Bundesrepublik ausgerichtete deutsche Getreidewirtschaft. Erzeugerorganisationen und der Bundesminister für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten stellen einen möglichst hohen, am Interventionspreis orientierten Erzeugerpreis für Getreide in den Vordergrund. Die Übergabe an die Intervention stellt unter diesen Vorgaben für den Erfassungshandel die günstigste und mit geringstem Risiko behaftete Vermarktungsalternative dar. Der Anteil der Getreideernte, der von der BALM übernommen werden muß, liegt deutlich über demjenigen in den Mitgliedsländern und dem EG-Durchschnitt (siehe 2.1).

- Hohe Transportkosten innerhalb der Bundesrepublik. Die Überschußregionen der Bundesrepublik Deutschland liegen mit Ausnahme von Schleswig-Holstein nicht in der Nähe von Exporthäfen. Die Transportkosten weisen durch das System der Frachtratentariife ein sehr hohes Niveau auf, so daß das Getreide in die Intervention gelenkt wird (Uhlmann, 1982) oder zu einem bedeutendem Teil nur mit Sondererstattungen aus dem freien Markt in Drittländer exportiert werden kann. Die höheren Kosten des Getreideexports aus der Bundesrepublik als aus Frankreich oder dem Vereinigten Königreich werden über die Intervention auf die öffentlichen Haushalte abgewälzt.

- Unterschiedliche Frachtratensysteme. Während die nationalen Transporte in allen Ländern bis auf das Vereinigte Königreich verbindlichen Tarifsystemen unterworfen sind, können die Transportkosten im grenzüberschreitenden Verkehr frei ausgehandelt werden. Dies hat eine zusätzliche Verzerrung der Angebotsströme zur Folge. So kann z.B. Getreide aus französischen Überschußregionen preisgünstig in den deutschen Nachfragerregionen - insbesondere in solchen, die in Verbindung zur Rheinschiene stehen - angeboten werden. Diese zusätzlichen Importe aus Mitgliedsländern drängen das Angebot der deutschen Überschußregionen in die Intervention.

- Unterschiedliche Handhabung der Intervention. Neben den bereits aufgezeigten Gründen führen die unterschiedliche Handhabung der Übernahme in die Intervention in den einzelnen Mitgliedsländern der Gemeinschaft und die Ausgestaltung des Währungsausgleichs zu einer Verzerrung des Außenhandels mit Getreide der Bundesrepublik. Importe aus den Mitgliedsländern werden begünstigt und Exporte in Mitgliedsländer benachteiligt (Schinke, 1989). Getreideüberschüsse der Bundesrepublik finden in den Mitgliedsländern nur dann einen Absatz, wenn sie besondere Qualitätskriterien erfüllen (z.B. sortenreiner Qualitätsweizen mit hohen Proteinwerten).

### 3.3 Getreideaußenhandelsunternehmen

Die teils natürlichen, teils administrativ bedingten Wettbewerbsnachteile des deutschen Getreideexports werden zusätzlich durch die Konzentration im Bereich der Außenhandelsunternehmen verstärkt. Der internationale Getreidehandel - der traditionellen Exportländer, der EG und auch der Bundesrepublik Deutschland - wird durch wenige, große, in allen Erdteilen tätige Handelshäuser beherrscht (Morgan 1979; Davies, 1986).

Der internationale Getreidehandel ist mit einer Vielzahl von Risiken behaftet. Die dabei üblichen Handels- und Gewinnspannen sind sehr gering. Die Getreidehandelsunternehmen haben bereits frühzeitig damit begonnen, ein dichtes Informationsnetz aufzubauen, um die Risiken zu vermindern und um mögliche Handelschancen frühzeitig zu erkennen und zu nutzen. In der Zwischenzeit sind Informationsbeschaffung und Informationsfluß in den in der EG operierenden Unter-

nehmen so weit perfektioniert, daß der Marktzutritt für außenstehende Unternehmen sehr erschwert ist.

Die Transparenz des Marktes, die sich die tätigen Unternehmen beschaffen, hat zur Folge, daß EG-Getreideexporte aus dem freien Markt aus den Regionen erfolgen, die das günstigste Preisniveau zu den Exportplätzen aufweisen. Dies wird auch durch das System der Exportlizenzen begünstigt, die bei Ausschreibungen aus dem freien Markt bei den nationalen Interventionsstellen eingereicht werden müssen, aber für den gesamten Bereich der EG gültig sind. In Regionen, die aus welchen Gründen auch immer ein überhöhtes Erzeuger- und Marktpreisniveau aufweisen, ist beim Abbau der Überschüsse mit verstärkten Interventionen zu rechnen.

Die Konzentration im Bereich der Außenhandelsunternehmen der EG und der Bundesrepublik geht mit der Perfektionierung der Exportausschreibungen und Zuteilungen seitens der EG-Administration einher. Die Vielzahl der bei der Getreideausfuhr zu berücksichtigenden Verordnungen und Vorschriften, die Höhe und der Umfang der zu stellenden Kauttionen machen große Rechts- und Abwicklungsabteilungen in den Handelshäusern sowie eine enge Kooperation mit Banken erforderlich. Dieser Aufwand kann nur von Unternehmen geleistet werden, die über ein großes Handelsvolumen und beste finanzielle Bonität verfügen. Kleine Unternehmen oder kleine auf den Export spezialisierte Abteilungen von Unternehmen mit einer Mischstruktur haben aus diesen Gründen den Getreideexport in Drittländer aufgegeben. Auch international tätige Handelshäuser haben sich auf bestimmte Bereiche spezialisiert; z.B. den Export aufgrund von Interventionsausschreibungen.

Die Risiken im innergemeinschaftlichen Getreidehandel sind niedriger einzuschätzen als diejenigen im Handel mit Drittländern. Dementsprechend sind im Export in Mitgliedsländer neben den internationalen Handelshäusern noch weitere Unternehmen tätig. Für den Genossenschaftsbereich sind die Zentralgenossenschaften in der Lage, Parteien in ausreichender Größe und einheitlicher Qualität zusammenzustellen. Die Wirtschaftlichen Vereinigungen des privaten Landhandels und einzelne größere Landhändler sind ebenfalls direkt im Getreideexport aus der Bundesrepublik in Mitgliedsländer tätig. Daneben bedienen sich diese Unternehmen aber auch der Dienstleistungen der großen internationalen Handelshäuser.

Der Getreideimport der Bundesrepublik wird zu einem geringeren Teil von größeren Verarbeitungsunternehmen selbst abgewickelt. Der überwiegende Teil dürfte aber von den großen international tätigen Handelshäusern bestritten werden, die die Verarbeitungsindustrie mit EG- und Drittlandgetreide versorgen.

### Zusammenfassung

Die Struktur des deutschen Getreideerfassungshandel läßt sich nur unvollkommen analysieren, da geeignetes, erhobenes Datenmaterial nicht entsprechend ausgewertet und veröffentlicht wird. Regional ist ein unterschiedliches Marktverhalten der Landwirtschaft erkennbar. Während in den norddeutschen Bundesländern ein hoher Anteil der Ernte vermarktet wird, verkaufen die Landwirte in Bayern nur etwa 40 % der Ernte. Die Verarbeitungsindustrie versorgt sich in sinkendem Umfang direkt von der Landwirtschaft. Dadurch haben privater Landhandel und Genossenschaften Marktanteile gewinnen können. Innerhalb des genossenschaftlichen Sektors, der etwa 53 % der Getreideverkäufe der Landwirtschaft aufnimmt, kommt den Zentralgenossenschaften eine entscheidende Rolle bei der Preisbildung und Vermarktung des Getreides zu.

Das Gewicht der Wirtschaftlichen Vereinigungen des privaten Landhandels ist deutlich niedriger einzuschätzen.

Die Höhe der Erzeugerpreise richtet sich primär an den Interventionspreisen aus. Die Interessenvertretungen der Landwirtschaft und das BML streben einen möglichst hohen Erzeugerpreis an, der die Vermarktungsalternativen der aufnehmenden Hand einengt, so daß ein überdurchschnittlicher Anteil der Getreideernte in der Bundesrepublik von der Intervention übernommen werden muß. Zur Verringerung des Risikos schieben die Vermarktungsunternehmen die Auszahlung der Erzeugerpreise während der Ernte hinaus und versuchen teilweise Abschlagzahlungen einzuführen.

Der deutsche Getreideaußenhandel ist durch umfangreiche Importe aus den Mitgliedsländern und Exporte in Drittländer gekennzeichnet, da die Handelspartner in den Mitgliedsländern flexibler anbieten können, die Intervention restriktiver gehandhabt wird, niedrige Frachtraten im grenzüberschreitenden Verkehr herrschen und die deutsche Getreidewirtschaft bei einem hohen Preisniveau auf den nationalen Markt ausgerichtet ist. Drittlandexporte erfolgen meist über den Umweg der Intervention. Der Außenhandel der EG und der Bundesrepublik wird durch wenige hochspezialisierte Unternehmen abgewickelt, die durch ihre Informationssysteme das Risiko bei niedrigen Spannen minimieren und Handelschancen ausnützen können.

#### **Structure of cereal trade in the Federal Republic of Germany**

The structure of the German first hand buyers is difficult to analyse since essential data are not available or not published. Whereas in the north of the FRG agriculture sells a high proportion of cereal production, in Bavaria only 40 % of production come on the market. Cereal users are buying in a decreasing extent directly from agricultural producers, so that private traders and cooperatives increased their market shares. In the cooperative sector, which accounts for about 53 % of total cereal sales from agriculture, the central or main cooperatives are dominant in the price formation.

This is primarily in the interest of the producers but it restricts the competitiveness of the German grain trade vis-a-vis other European supplies. In consequence a greater part from production is sold to intervention than in other member countries. To minimize risk, first hand buyers try to pay for cereal sales during harvest at a later date or try to introduce payments of account.

External trade in cereals of the FRG is characterized by sizeable imports from member countries and exports to third countries. In other member countries trade is more flexible and intervention used more restrictive than in the FRG. In the case of across the border trade freight rates are lower than German inland freights. German cereal trade is oriented mainly towards the national market; exports to third countries mainly originate from intervention stocks. EC and German external trade with cereals is in the hands of a few specialized companies with highly developed information systems to minimize risk and to use trade chances.

#### **Literatur**

Agra-Europe. Ausgabe Bonn. Jeweilige Ausgabe.

BALM (Bundesanstalt für landwirtschaftliche Marktordnung). Schriftliche Mitteilung vom 25.7.1989.

BGBI (Bundesgesetzblatt), Teil I. Jeweiliger Jahrgang.

BML (Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten): Daten-Analysen. Statistischer Monatsbericht.

BML, Referat 215, Mitteilung vom 23.6.1989.

Davies, S.: The grain trading companies. In Butler, N.: The international grain trade: problems and prospects. - London 1986. S. 90-112.

ED (Ernährungsdienst - Deutsche Getreidezeitung) jeweilige Ausgabe.

Kühl, R.: Wettbewerbstheoretische Analyse des Landwarenmarktes in der Bundesrepublik Deutschland. - Kiel 1986.

Kühl, R. und C.-H. Hanf: Der Landwarenhandel in der Bundesrepublik Deutschland - Struktur - Entwicklung. Analyse. - Kiel 1985.

Leyrer, H.-J.: Der Getreideerfassungshandel in der Bundesrepublik Deutschland. Funktionen, Wettbewerbssituation, Handelsspannen und Kosten. - Stuttgart 1971.

Morgan, D.: Merchants of grain. - New York 1979.

Schinke, M.: Der Handel mit Getreide innerhalb der Europäischen Gemeinschaft: Struktur, Entwicklung und "administrative Verzerrungen". Dissertation Göttingen 1989.

Straaten, M.: Wettbewerb und Kooperation im Landhandel. - Berlin 1985.

Uhlmann, F.: Intervention hemmt Getreideexport aus der BR Deutschland. - Agrarwirtschaft 31 (1982), S. 283-287.

Uhlmann, F.: Preise und Interventionsbedingungen am Getreidemarkt. - Ernährungsdienst 44 (1989) Nr. 53 vom 13. Mai 1989, S. 6/7.

ZV - Informationen (Zentralverband des Deutschen Getreide-, Futter- und Düngemittelhandels e.V.). Informationsdienst Nr. 10/89 vom 19.7.1989.

Verfasser: Uhlmann, Friedrich, Dr. oec., Institut für landwirtschaftliche Marktforschung der Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft Braunschweig-Völkenrode (FAL). Leiter: Prof. Dr. sc. agr. Hans Eberhard Buchholz.