

Wer hat die Macht ?

Machtkonzentration und unlautere
Handelspraktiken in landwirtschaftlichen
Wertschöpfungsketten



Vollständiger Bericht

BASIC

Bureau d'Analyse Sociétale
pour une Information Citoyenne

Vorwort

Die Machtverschiebung im Agrar- und Lebensmittelsektor ist mittlerweile zu eindeutig und ihre Konsequenzen zu erheblich, als dass sie ignoriert werden könnte. Wie diese Studie illustriert, sind die nachfragenden Agrar- und Lebensmittelunternehmen so groß und so konzentriert wie nie zuvor. Sie versuchen, auf die Anforderungen ihrer Kunden aus der



Olivier De Schutter
UN-Sonderberichterstatter
für das Recht auf Nahrung
(2008-2014)

Lebensmittelindustrie mit gesteigerter vertikaler Koordination zu reagieren, und verschärfen somit ihre Kontrolle über die Lieferanten. Auch die verarbeitende Industrie konsolidiert sich rapide. Nach dem Abbau teilstaatlicher Großunternehmen der Prozessindustrie in den 1980er und frühen 1990er Jahren hat die Globalisierung in diesem Sektor Einzug gehalten und große transnationale Konzerne geben den Ton an. Internationale Einzelhändler und Fastfood-Ketten expandieren. Sie haben mittlerweile auch China, Indien, Russland und immer mehr Regionen des südlichen

und östlichen Afrika erreicht. Darüber hinaus erweitern die größten Einzelhandelsketten ihr Angebot von verarbeiteten Lebensmitteln über halb-verarbeitete Lebensmittel bis hin zu immer mehr frischem Obst und Gemüse.

Diese Konzentrationsentwicklung ist ein selbstverstärkender Prozess. Große Einzelhändler bevorzugen tendenziell Großhändler und Zulieferer einer gewissen Größenordnung: Indem sie von solch größeren Unternehmen ihre Waren beziehen, reduzieren Einzelhändler ihre Transaktionskosten und erhalten ein vielfältiges Produktangebot aus einer Hand. Dank formalisiertem Rechnungswesen erledigen sich für Einzelhändler die Angaben von Mehrwertsteuer und die Produkthaftung, sowohl Verpackung als auch Branding von Produkten ist hochwertiger als alles, was kleinere Verarbeitungsbetriebe oder Großhändler anbieten. Dies führt zu einer sich gegenseitig verstärkenden Konsolidierung. Je stärker große Einzelhändler den Endverbrauchermarkt dominieren, desto mehr Großeinkäufer von Rohstoffen bestimmen die vorgelagerten Märkte.

Außerdem führt diese Entwicklung zu einem Unterbietungswettbewerb auf Kosten der ersten Glieder in der Produktionskette: immer niedrigere Löhne für Farmarbeitskräfte und niedrigere Zahlungen an unabhängige Agrarproduzenten, die die Rohstoffe liefern. Großaufkäufer können angesichts ihrer vehementen Nachfragemacht ihren Anbietern vielerlei

Zugeständnisse abringen, wie Rabatte auf den Marktpreis in der Höhe des Preisvorteils, den der Anbieter aufgrund seiner gesteigerten Produktion erzielt hätte, oder die Weitergabe von Kosten an den Anbieter, die eigentlich in den Zuständigkeitsbereich des Käufers fallen, wie Kosten für die Klassifizierung von Vieh oder das Einräumen von Regalen. So ist es nicht nur für Einzelhändler attraktiver, ihre Waren von dominanten Einkäufern zu beziehen, von deren überlegener Marktmacht sie unter Umständen profitieren. Gleichzeitig stärkt dies die Position der dominanten Einkäufer, die u.U. einen Konkurrenzvorteil gegenüber weniger dominanten Einkäufern auf den nachgelagerten Märkten erreichen, was dazu führt, dass größere Unternehmen sowohl auf den Beschaffungs- als auch auf den Absatzmärkten noch mehr Einfluss gewinnen.

Aufgrund dieser sich selbst verstärkenden Mechanismen führt die Expansion globaler Wertschöpfungsketten zu einer steigenden Konzentration auf Ebene der Produktion von Lebensmitteln und deren Vertriebskanälen. Als Bestandteil vertikaler Integration, die den Agrar- und Lebensmittelsektor insgesamt prägt, wollen sowohl Großhändler als auch Einzelhändler von Produzenten eine stabile Belieferung mit langfristigen Absprachen in Form von Vertragsanbau oder über Hilfsmitteln wie Listen bevorzugter Lieferanten. Die Beschaffung wird immer zentralisierter, während sich der geografische Radius, aus dem Unternehmen ihre Produkte beziehen, von nationalen zu überregionalen bis hin zu globalen Netzwerken erstreckt. Zusätzlich erleben wir immer häufiger unternehmensinternen Handel statt Handel zwischen Unternehmen oder Ländern: Cargill Argentinien z.B. verkauft Soja an Cargill Europa.

Der von BASIC erstellte Bericht liefert einen detaillierten Überblick dieser Entwicklungen und unterscheidet die verschiedenen Formen erhöhter Konzentration in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten. Doch am wichtigsten sind die Konsequenzen dieser sogenannten Modernisierung globaler Wertschöpfungsketten. Die Vormachtstellung der von Philip McMichael als „corporate food regime“ bezeichneten Verhältnisse – die Herausbildung von „Lebensmittel-Imperien“, um mit Jan Douwe van der Ploeg zu sprechen – verschärft die ungleichen Machtverhältnisse in der Produktion von Lebensmitteln, wahrscheinlich zu Ungunsten der weniger organisierten und am abhängigsten Marktsegmente: der Klein-erzeuger von Rohprodukten.

Eine Handvoll Konzerne fungiert immer häufiger als „gatekeeper“ am Zugang zu hochwertigen Märkten reicher Länder, was es für Kleinbauern zusehends schwieriger macht, Teil dieser Wertschöpfungsketten zu werden. Eine Schere öffnet

Vorwort

sich zwischen Klein- und Großzeugern, während beide Gruppen um Zugang zu Ressourcen, Krediten, Einflussnahme und ihren Anteil an politischen Entscheidungsprozessen konkurrieren. Kapital und somit landwirtschaftliche Sachanlagen wie Lager, Gewächshäuser oder Bewässerungssysteme sind leichter zugänglich für größere Produzenten. Es ist für sie einfacher, die Mengen- und Qualitätsanforderungen einzuhalten, die die Lebensmittelkonzerne – die Einkäufer, die Verarbeitungsunternehmen und die Einzelhändler, je nachdem wer die Rohprodukte direkt bezieht – ihnen auferlegen. Kleinbauern können diesen Konkurrenznachteil nur über ihre geringeren Lohnkosten oder durch den Umstand ausgleichen, dass sie für ihre Abnehmer das geringere Risiko bilden, denn größere Farmer mit mehr Chancen auf dem Markt sind u.U. weniger verlässlich. Dies hat beunruhigender Weise zur Folge, dass Kleinbauern für den Eintritt in globale Wertschöpfungsketten einen hohen Preis bezahlen: Wegen der strukturellen Hindernisse, die ihnen entgegen stehen, sind sie nur durch Selbstausbeutung konkurrenzfähig, z.B. der Zustimmung zu niedrigen Löhnen für diejenigen, die die Arbeit auf der Farm verrichten (meist Familienangehörige) oder der Akzeptanz eines hohen Abhängigkeitsverhältnisses gegenüber dem Käufer.

Dies alles ist nicht unausweichlich. Jahrelang, vor allem seit der Veröffentlichung von John K. Galbraiths *American Capitalism*, seinem Bestseller aus dem Jahr 1952, in dem er die Entstehung von Lebensmittelkonzernen dokumentierte, herrschen verschiedene Meinungen vor. Einige Stimmen sprachen sich dafür aus, mittels Wettbewerbsrecht das „Großkapital zu zerschlagen“. Andere folgten Galbraith's Aufforderung zur Bildung einer ausgleichenden Marktmacht, indem sich einzelne Bauern in Kooperativen organisieren, damit sie eine bessere Ausgangsposition in Verhandlungen bekommen, in kollektive Güter investierten – von Lagerräumen bis hin zu kleinen Verarbeitungsanlagen – und sich so einen größeren Wertanteil sichern. Mittlerweile ist klar, dass diese beiden Strategien miteinander kombiniert werden müssen:

Das Wettbewerbsrecht spielt eine wichtige Rolle beim Schutz vor Nachfragemacht, doch seine Wirkung ist begrenzt und es kann weder die Organisierung von Bauern ersetzen, noch eine verbesserte Organisation der Märkte für mehr Inklusion und soziale Gerechtigkeit.

Das Machtverhältnis in der Lebensmittelproduktion war lange ein Tabuthema. Die Notwendigkeit, unsere Lebensmittelsysteme besser zu gestalten, damit es gar nicht erst zu einer extremen Vormachtstellung einer kleinen Gruppe bestehend aus den größten Lebensmittelherstellern kommt, ist auf internationalen Gipfeltreffen, die nach Antworten für Hunger und Mangelernährung suchen, kaum ein Thema. Dieser Bericht schließt eine Lücke. Er stellt einen umfassenden Empfehlungskatalog auf, dessen Umsetzung den traditionellen Handel deutlich fairer machen würde. Ich begrüße diesen wichtigen Beitrag zu einer Debatte, die lange überfällig ist.

Olivier De Schutter

Ehemaliger Sonderberichterstatter der Vereinten Nationen für das Recht auf Nahrung (2008-2014)

Zusammenfassung

Das Wachstum von Supermarkt-Ketten, die von ihnen in immer größeren Mengen angebotenen verarbeiteten Lebensmittel und die Konsolidierung von Handel, verarbeitender Industrie, Logistikketten und weiterer Industriezweige dieses Sektors (z.B. Saatgut und Chemikalien) haben über die letzten Jahrzehnte hinweg zur Entstehung eines neuen Beschaffungswesens geführt.

Wertschöpfungsketten, die landwirtschaftliche Produkte einschließen, werden immer globaler und immer enger koordiniert. Anforderungen und Standards von *Lead-Buyern* haben zu Umstrukturierungen von Wertschöpfungsketten geführt, mittelständische Unternehmen sowie Großhersteller und Exporteure erhalten den Vorzug¹, denn sie erfüllen problemloser deren Ansprüche.

Der Fokus ist vom Angebot der Lieferanten auf die Anforderungen des Käufers gewandert. Landwirte produzieren nicht mehr, um danach einen Markt für ihre Waren zu finden. Stattdessen entscheiden diejenigen, die die Wertschöpfungsketten kontrollieren, was die Verbraucher/innen ihrer Meinung nach benötigen und gestalten die Lieferketten entsprechend für diese Produkte.

Von den Vorteilen einer koordinierten, globalen Wertschöpfungskette profitieren einseitig die marktführenden Unternehmen der Kette. Vom Markt honorierte Wertschöpfung erfolgt nicht hauptsächlich von Seiten derjenigen, die ein physisches Produkt liefern, sondern in immer höherem Maße seitens derer, die über die nötigen Informationen verfügen, um globale Wertschöpfungsketten erfolgreich für sich arbeiten zu lassen².

Für Kleinerzeuger haben sich die *terms of trade* verschlechtert, sowohl im globalen Süden als auch in Europa. Die Differenz zwischen Produzentenpreisen und Verkaufspreisen ist gestiegen, die Bedingungen für Arbeitskräfte verschärfen sich und Kleinbauern werden mehr und mehr von hochwertigen Märkten ausgeschlossen.

Diese Trends beschleunigen die Veränderungen ländlicher Gesellschaften und beeinflussen Voraussetzungen für den Erwerb des Lebensunterhalts der ländlichen Bevölkerung: Umstrukturierung der Märkte für Lebensmittel und für Grund und Boden, zunehmende Landflucht und Arbeitskräftemangel in ländlichen Regionen³.

Eine Ausweitung von globalen Wertschöpfungsketten geht zudem vielfach mit einer Industrialisierung der Agrarproduktion einher, die zu steigender Umweltbelastung führt und die die Zukunft der Lebensmittelproduktion in vielen Regionen düster aussehen lässt, etwa auf Grund von Land- und Wassermangel sowie Klimawandel-bedingten Ernteverlusten⁴.

Vor diesem Hintergrund haben Organisationen der Fair-Handels-Bewegung die folgende Studie in Auftrag gegeben, um das Phänomen der Machtkonzentration in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten zu untersuchen und zu analysieren, ausgehend von den Fragen: In welchem Zusammenhang stehen Nachfragemacht und unlautere Handelspraktiken? Was sind die Folgen für Kleinbauern, Arbeitskräfte und die Umwelt? Welche Regulierungsoptionen gibt es, um Nachfragemacht effektiv einzudämmen?

Der vorliegende Bericht kommt im Kern zu folgenden Ergebnissen:

- Eine massive Machtkonzentration in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten ist nicht zufällig, sondern weit verbreitet auf vielen unterschiedlichen Stufen, etwa bei Anbietern von chemischen Betriebsmitteln, im Großhandel, in der Nahrungsmittelverarbeitung und im Einzelhandel.
- Mit dem Einfluss, den Großabnehmer gewonnen haben, steuern sie landwirtschaftliche Wertschöpfungsketten über vier unterschiedliche Formen von Kontrollstrukturen – vertikale Integration (Hierarchiemodell), strukturelle Abhängigkeitsverhältnisse (*captive set-ups*), Beziehungsnetzwerke und modulare Wertschöpfungsketten. Anhand dieser Strukturen haben Käufer die anderen Akteure der Kette über Zulieferer bis hin zur Produktion im Griff, weit entfernt vom Modell eines vollständigen Wettbewerbs des Marktes.
- Der Missbrauch von Nachfragemacht führt zu unlauteren Handelspraktiken, sowohl im Einzelhandel als auch in Produzentenländern und auf allen Ebenen der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette.
- Die Kombination aus Machtkonzentration in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten und der Liberalisierung und Finanzialisierung des Weltmarkts erhöht sowohl den Preisdruck und Preisschwankungen, als auch die Entwicklung zu intensiverer und stärker mechanisierter Landwirtschaft. Dies wiederum bringt bedeutende Auswirkungen für Kleinbauern und Arbeitskräfte in vielen Branchen und Regionen mit sich: unsichere Lebensgrundlagen, Kinderarbeit, prekäre Anstellungsverhältnisse und Umweltzerstörung.
- Die europäische Wettbewerbspolitik ist nicht in der Lage, den Problemen, die aus der Machtposition der Käufer entstehen, angemessen zu begegnen. Die vorhandenen rechtlichen Instrumente, die bei der Eindämmung unlauterer Handelspraktiken nützlich sein könnten, liegen nur fragmentarisch vor. Bislang existiert kein kohärentes Instrumentarium, um der Problematik der Nachfragemacht in agrarischen Wertschöpfungsketten angemessen zu begegnen.

Zusammenfassung

- Um dem Missbrauch von Nachfragemacht zu begegnen und die Nachhaltigkeit landwirtschaftlicher Wertschöpfungsketten zu gewährleisten, sollte die europäische Wettbewerbspolitik das Verbraucherwohl weit über die bloße Kaufkraft hinaus in Betracht ziehen und es eng an das Wohl von Bauern und Arbeitskräften knüpfen.
- Folgende Elemente sollten Teil dieser Strategie sein:
 - Förderung eines ausgeglicheneren Machtverhältnisses durch Unterstützung von Bauern- und Arbeiterorganisationen;
 - Verbesserung der Transparenz von Kostenstrukturen entlang landwirtschaftlicher Wertschöpfungsketten;
 - Erneuerung des europäischen Wettbewerbsrechts, so dass das Neutralitätsprinzip wieder wirksam wird und sowohl strukturelle als auch verhaltensbezogene Probleme berücksichtigt werden;
 - Aufbau strengerer Durchsetzungsmechanismen und die Beendigung unlauterer Handelspraktiken;
 - Förderung der Prinzipien des Fairen Handels und seiner Handelspraktiken in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten.

Abkürzungen

CIRAD	International Research Centre on Agriculture for Development, Internationales Forschungszentrum für Landwirtschaft und Entwicklung
EC	European Commission, Europäische Kommission, auch EU-Kommission
EU	Europäische Union
FAO	Food and Agriculture Organisation, Ernährungs- und Landwirtschaftsorganisation der Vereinten Nationen
FOB	Free on Board („frei an Bord“, internationale Handelsklausel)
ICO	International Coffee Organization, die Internationale Kaffee-Organisation
ICCO	International Cocoa Organization, die Internationale Kaffee-Organisation
ICI	International Cocoa Initiative, Organisation zur Beseitigung von ausbeuterischer Kinderarbeit im Bereich des Kakao-Anbaus sowie der Kakao-Verarbeitung
IIED	International Institute for Environment and Development, Internationales Institut für Umwelt und Entwicklung
ILO	International Labour Organization, Internationale Arbeitsorganisation
ILRF	International Labour Rights Fund (mittlerweile „International Labour Rights Forum“, Internationales Forum für Arbeitsrecht)
ISO	Internationale Standard-Organisation
IUF	International Union of Food, Agricultural, Hotel, Restaurant, Catering, Tobacco and Allied Workers' Associations, Internationale Gewerkschaft der Nahrungsmittelarbeiter
RSCE	Round-Table on Sustainable Cocoa Economy, Runder Tisch für eine nachhaltige Kakaowirtschaft
TCC	Tropical Commodity Coalition, Zusammenschluss von zehn Nicht-Regierungsorganisationen und zwei Gewerkschaften für nachhaltigen Anbau und Vertrieb von Kaffee, Tee und Kakao
UNCTAD	United Nations Conference for Trade and Development, Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung
UNDP	United Nations Development Program, Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen
UNEP	United Nations Environment Program, Umweltprogramm der Vereinten Nationen
UNIDO	United Nations Industrial Development Organization, Organisation der Vereinten Nationen für industrielle Entwicklung
UTP	Unfair Trading Practices, unlautere Handelspraktiken
USDA	United States Department of Agriculture, Landwirtschaftsministerium der Vereinigten Staaten

Inhalt

Vorwort.....	2
Zusammenfassung.....	4
1. Wirtschaftstheorien, Machtkonzentration und unlauterer Wettbewerb unter gegenwärtigen Wirtschaftsbedingungen	7
a) Wie ideale Märkte theoretisch funktionieren.....	7
b) Fehler des Modells vollständiger Konkurrenz: Oligopol und Oligopson	8
c) Machtkonzentration in Wertschöpfungsketten: einige Modelle	9
2. Machtkonzentration in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten	11
a) Die globale Sicht auf die strukturelle Steuerung landwirtschaftlicher Wertschöpfungsketten	11
Historische Perspektive	11
Die gegenwärtige Situation.....	13
Aktuelle Entwicklungen landwirtschaftlicher Wertschöpfungsketten	17
b) Zentrale Strukturen der Machtkonzentration	18
Vertikale Integration	18
Bindung über strukturelle Abhängigkeitsverhältnisse	20
Beschaffung über abhängigen Bauern durch relationale Netzwerke	22
Modulare Wertschöpfungsketten basierend auf Komplettanbietern und abhängigen Bauern	24
c) Wie Machtkonzentration zu unlauteren Handelspraktiken führt	26
Unlautere Handelspraktiken auf Ebene des Einzelhandels.....	26
Unlautere Handelspraktiken in Produzentenländern	27
3. Soziale und ökologische Auswirkungen von Machtkonzentration in der Landwirtschaft	29
a) Lebensgrundlage ohne Zukunft für Bauern	29
b) Kinderarbeit	31
c) Prekäre Anstellungsverhältnisse und schlechte Lebensbedingungen für Arbeitskräfte.....	31
d) Umweltschäden	33
e) Polarisierung der Landwirtschaft	34
4. Öffentliche und private Initiativen gegen Nachfragemacht und unlautere Handelspraktiken	36
a) Geschichte und Grundsätze der Wettbewerbspolitik	36
b) Strukturelle Mängel populärer Wettbewerbstheorien	38
c) Zum Umgang mit unlauteren Handelspraktiken: ein aktueller Ansatz in Fragmenten	40
d) Private Initiativen zur Beschränkung der Nachfragemacht und unlauterer Handelspraktiken	41
5. Vorschläge zur Regulierung der Nachfragemacht	42
a) Unsere Vision: Gewährleistung der langfristigen Interessen von Verbraucherinnen und Verbrauchern, Bauern und Arbeitskräften	42
b) Vorschlag 1: Förderung eines ausgeglicheneren Machtverhältnisses in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten	42
c) Vorschlag 2: Verbesserung der Transparenz landwirtschaftlicher Wertschöpfungsketten	43
d) Vorschlag 3: Erneuerung des Regelwerks der europäischen Wettbewerbspolitik.....	44
e) Vorschlag 4: Einführung strengerer Durchsetzungsmechanismen und die Beendigung unlauterer Handelspraktiken.....	45
f) Vorschlag 5: Einführung und Umsetzung fairer Handelspraktiken.....	46
Fußnoten	47
Danksagung.....	52

1. Wirtschaftstheorien, Machtkonzentration und unlauterer Wettbewerb unter gegenwärtigen Wirtschaftsbedingungen

a) Wie ideale Märkte theoretisch funktionieren

Die von klassischen und neoklassischen Ökonomen im späten 18. und 19. Jahrhundert entwickelten Theorien stützen sich auf das Konzept des „Homo oeconomicus“⁵, das den Menschen als rationalen, dem eigenen Vorteil verpflichteten Agent definiert, der nach der Maximierung

- des Nutzens seines Konsums von Waren und Dienstleistungen;
- seines durch die von ihm hergestellten oder verkauften Waren und / oder Dienstleistungen erzielten wirtschaftlichen Gewinns trachtet.

Eine der grundsätzlichen Annahmen dieser Theorie besagt, dass optimale private Entscheidungen, basierend auf einem, für alle Seiten vorteilhaften Austausch, zu einem sozial optimalen Ergebnis führen, sofern der Markt „unter vollständiger Konkurrenz“ funktioniert.

Damit man von vollständiger Konkurrenz sprechen kann, müssen mehrere Kriterien erfüllt sein, zu den zentralen Charakteristika zählen⁶:

- Alle Wirtschaftsakteure (Nachfrager und Anbieter) sind Preisnehmer, d.h. sie können den Marktpreis der Produkte oder Dienstleistungen, die sie kaufen bzw. verkaufen weder festsetzen noch beeinflussen;
- Auf dem Markt befinden sich viele Produzenten, die alle nur über einen relativ kleinen Marktanteil verfügen;
- Alle Produzenten haben ungehinderten Zutritt zum Markt und können ihn ebenso ungehindert verlassen (keine Zugangsbeschränkungen) bei gleichem Zugang zu Ressourcen (z.B. Technologie, Finanzen, ...);
- Allen Nachfragern liegen vollständige und transparente Informationen über die zum Verkauf stehenden Produkte und deren Preise von jedem Wirtschaftsakteur vor;
- Alle Nachfrager betrachten die von den Produzenten angebotenen Produkte als gleichwertig.

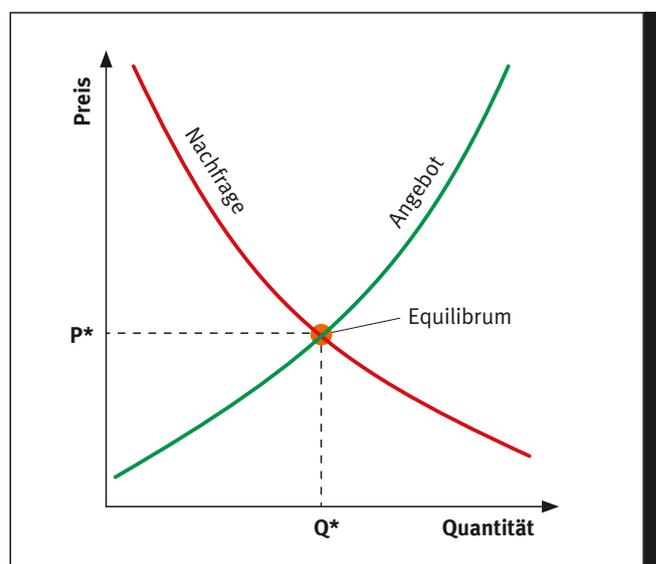
In der Theorie bewirkt das Modell vollständiger Konkurrenz, dass Waren und Dienstleistungen dank dezentralisierter Entscheidungsstrukturen und dezentralisiertem Austausch (für die Verteilung von Ressourcen ist keine Planungsebene nötig) denjenigen zu Teil werden, die ihnen den höchsten Wert zusprechen. Auf diese Weise sorgen wettbewerbsorientierte Märkte für den effizientesten Einsatz von Kapital /

Gewinnen und deren optimale Verteilung unter den einzelnen Marktteilnehmern und führen somit letztlich zur Steigerung des weltweiten Wohlergehens.

Letztlich ermöglicht dieses Modell, dass durch das rationale Handeln jedes Einzelnen, ausgerichtet auf seinen persönlichen Vorteil, das für die Gesellschaft beste Ergebnis erzielt wird.

Das Modell der vollständigen Konkurrenz wurde später in eine mathematische Formel mit dem Titel „Allgemeines Gleichgewichtsmodell“ übersetzt, das von einer stabilen, mechanistischen und optimalen Balance des sozioökonomischen Systems ausgeht⁷.

Vollständige Konkurrenz taucht in diesem Modell in theoretischer Gestalt von Angebots- und Nachfragekurven auf, die illustrieren, wie ein Markt sein Gleichgewicht erreicht, wenn das Angebot für alle Produkte / Dienstleistungen dem Nachfragepreis entspricht. Dieser Zustand wird Pareto-Optimum genannt und bedeutet, dass sich niemand mehr verbessern kann, ohne eine Verschlechterung für jemand anderen zu bewirken.



Allgemeines Gleichgewichtsmodell – Angebots- und Nachfragekurven
Quelle: Wikipedia

Das Preissystem spielt die zentrale Rolle für Koordination und Gleichgewichtsbildung in dieser Theorie: Der Umstand, dass alle einzelnen Marktteilnehmer mit denselben Preisen konfrontiert sind, bildet die Basis für die Koordination einer Menge unterschiedlicher Entscheidungen⁸.

Um diese Theorie zu festigen, untersuchten mehrere Ökonomen die theoretischen Schwachstellen, die sich im Vergleich mit der Realität ergeben hatten. Sie identifizierten Kosten und / oder Zusatzeinnahmen außerhalb des Marktes, die sie als „externe Effekte“ bezeichneten und damit einen wichtigen Schritt für die ökonomische Theorie des frühen 20. Jahrhunderts machten. Mit der Existenz externer Effekte, gleichgültig ob positiv oder negativ, kann es keine vollständige Konkurrenz auf einem Markt geben, dieser erreicht nicht sein optimales Gleichgewicht. Dieses Problem lässt sich lösen, indem externe Effekte bei der Bestimmung der „richtigen Preise“ berücksichtigt werden, woraufhin die Märkte besser funktionieren.

Das Modell der vollständigen Konkurrenz wurde infolge dessen erweitert und enthält mittlerweile die Abwesenheit von externen Effekten und Transaktionskosten als neue Kriterien.

b) Fehler des Modells vollständiger Konkurrenz: Oligopol und Oligopson

Allerdings unterscheidet sich die Konkurrenz der Wirklichkeit von der Theorie in mehrerer, grundsätzlicher Hinsicht:

- In vielen Bereichen gibt es Akteure, die aufgrund ihrer

Größe die Marktpreise über ihre Verhandlungsmacht beeinflussen, weil sie einen beträchtlichen Anteil der Gesamtnachfrage anbieten oder ankaufen. Hinzu kommt, dass diese führenden Marktakteure oft über einen besseren Zugang zu Kapital und Technologien verfügen als die meisten ihrer Mitstreiter.

- Verbraucher werden fast immer nur unvollständig informiert, ihre Vorlieben und Entscheidungen werden von Marketing und Werbung beeinflusst.
- Außerdem ist die Gleichwertigkeit unterschiedlicher Produkte nur schwer feststellbar, wenn Hersteller permanent darum bemüht sind, ihre Produkte von denen der Konkurrenz abzuheben.

Letztendlich liegt der Grund für das praktische Scheitern des Modells der vollständigen Konkurrenz aber in der Möglichkeit, dass einzelne Akteure ausreichend wirtschaftliche Macht erlangen können, um den Markt zu beeinflussen, was die anderen Annahmen außer Kraft setzt.

Machtkonzentrationen entstehen, wenn sich deutlich weniger Akteure (einzelne oder eine geringe Anzahl) im Verhältnis zu anderen auf dem Markt befinden. Es lassen sich drei Ebenen unterscheiden, je nach der Anzahl der Akteure und der Position von Nachfragern bzw. Anbietern (vgl. folgende Tabelle).

Angebots- seite Nach- frageseite	Ein Marktteilnehmer	Wenige Marktteilnehmer	Viele Marktteilnehmer
Ein Marktteilnehmer	Duopol	Eingeschränktes Nachfragemonopol	Nachfrage- Monopol
Wenige Marktteilnehmer	Eingeschränktes Angebotsmonopol	Beidseitiges Angebotsoligopol	Nachfrage- Oligopol
Viele Marktteilnehmer	Angebots- Monopol	Angebots- Oligopol	Vollständige Konkurrenz

Stackelberg-Modell
Quelle: BASIC

Sobald der Konkurrenzdruck sinkt, gibt es seitens der Anbieter die Tendenz, nicht länger bei kosten deckenden Preisen zu bleiben, um mit anderen Anbietern mithalten zu können, sondern stattdessen den höchstmöglichen Preis festzusetzen. Anbieter neigen dazu, den Verkaufspreis oberhalb des Gleichgewichtspreises eines Marktes mit vollkommener Konkurrenz anzusetzen, so dicht wie möglich an der Grenze zu dem, was Konsumenten bereit sind zu zahlen.

Dies führt in der neoklassischen Ökonomie zu einem Nettowohlfahrtsverlust (grafisch wiedergegeben im „Harberger-Dreieck“).

Eine Senkung des Konkurrenzdrucks hat auf der Seite der Nachfrager zur Folge, dass nachgeordnete Unternehmen die Geschäftsbedingungen für Vorlieferanten beeinflussen können. Es wird unterschieden zwischen der Macht des Nachfrage-

monopols und der Verhandlungsmacht, mit verschiedenen Implikationen für das weltweite Wohl:

- Ein Nachfragemonopol bezeichnet eine Situation, in der eine Gruppe von Abnehmern in der Lage ist, die Nachfrage bis auf Weiteres einzustellen, um den Preis des Anbieters auf ein Niveau unterhalb des Gleichgewichtspreises eines Marktes mit vollständiger Konkurrenz zu drücken, was zu Knappheit und Verlust von Effizienz auf Kosten der Konsumenten führt.
- Verhandlungsmacht hingegen bezieht sich auf den Einflussbereich, den Käufer gegenüber ihren Lieferanten haben, mit denen sie ein Handelsverhältnis eingegangen sind. Wenn Akteure Gebrauch von ihrer Verhandlungsmacht machen (sei es ihr Nachfragemonopol oder ihre grundsätzliche Verhandlungsmacht), müssen Anbieter Bedingungen akzeptieren, die sie normalerweise nicht akzeptiert hätten und beschwerten sich unter Umständen nicht einmal, aus Angst vor kommerziellen Vergeltungsmaßnahmen durch den/die Käufer. Die Auswirkung auf das Allgemeinwohl ist weniger klar. Wenn die Verhandlungsmacht von Käufern ausgleichend wirkt (d.h. die Marktmacht von Anbietern aufwiegt), kann sie sogar einen positiven Effekt haben und den Ertrag des vorgelagerten Marktes sowie das Wohlergehen von Konsumenten auf dem nachgelagerten Markt erhöhen.

In der Praxis ist es oft schwierig, eine Vormachtstellung von Käufern oder Anbietern nachzuweisen, denn die Bewertungskriterien können stark variieren. Unterschiedliche Länder verwenden verschiedene Ansätze, um Marktdominanz zu ermitteln. Einige wenden quantitative, andere qualitative Maßstäbe an und es herrschen äußerst unterschiedliche Auffassungen davon, ab welchem Marktanteil ein Unternehmen als dominant einzustufen ist: von recht niedrigen 20 Prozent bis hin zu erheblichen 70 Prozent. So ist zum Beispiel im OECD-Mustergesetz der Schwellenwert zur Beurteilung von Marktdominanz in einer vertikalen Vereinbarung, dass mindestens eine der beteiligten Parteien einen Marktanteil von 35 Prozent oder höher hält (oder dass ähnliche Vereinbarungen verbreitet sind, die den Wettbewerb verzerren). Diese Richtlinien werden allerdings eher selten in Hinsicht auf Nachfragemacht zur Anwendung gebracht.⁹

c) **Machtkonzentration in Wertschöpfungsketten: einige Modelle**

Die Institutionenökonomik¹⁰ gewährt uns einen breiteren Einblick in die wirklichen Wirtschaftsvorgänge, indem sie nicht davon ausgeht, dass soziale Verluste auf Zufälligkeit beruhen, nur ausnahmsweise vorkommen oder bloß gering-

füfige Störungen sind, sondern dass sie das schlichte Ergebnis von Wettbewerb auf dem Markt einer durch Geld vermittelten Gesellschaft¹¹ sind, die eng verknüpft ist mit den Machtverhältnissen zwischen den Geschäftsakteuren.

In Anlehnung an die Institutionenökonomik vertritt das Modell globaler Wertschöpfungsketten eine vollkommen andere Perspektive auf den internationalen Handel als die neoklassische Ökonomie:

- Während sich die traditionelle ökonomische Handelstheorie ausschließlich auf Transaktionen konzentriert, macht die Theorie globaler Wertschöpfungsketten die gesamte Bandbreite der Marktaktivitäten von der Produktion bis zur Konsumtion zu ihrem Gegenstand, inklusive aller Bindeglieder (von der Produktion über den Verkauf bis zur endgültigen Verwertung von Produkten);
- Anders als die ökonomische Handelstheorie, die behauptet, dass „Käufer und Verkäufer sich auf verschiedenen Märkten als unabhängige Akteure begegnen“ (Handel wird dargestellt als ein Resultat von Technologie, Vorlieben und Produktdifferenzierung), betont das Modell globaler Wertschöpfungsketten den institutionellen Charakter von Machtgefügen, in denen der Handel eingebettet ist und Schlüsselakteure die Spielregeln vorgeben.

Das Modell der globalen Wertschöpfungskette (GWK) war ursprünglich definiert als „ein Netzwerk aus Arbeits- und Produktionsprozessen mit einer fertiggestellten Ware als Endprodukt“¹². Gereffi et al. erweiterten es in Hinsicht auf Globalisierung zu „*einem sozialen Konstrukt, das Veränderungen in der Organisation von Produktion und Distribution aufgrund ökonomischer Globalisierung, technischen Fortschritts und Verordnungen widerspiegelt*“¹³.

Globale Wertschöpfungsketten sind durch **vier Ebenen** geprägt:

- eine Input-Output-Struktur;
- Das Gebiet, das sie umfassen (geografische Ausdehnung);
- Ihre Steuerungsstruktur (an dieser Stelle tauchen zentrale Begriffe wie Zugangsbarrieren und Kettensteuerung im Analysemodell auf);
- Das institutionelle Gefüge, das die Ketten umgibt und den Rahmen vorgibt, innerhalb dessen Schlüssel- oder gar Führungsakteure untergeordnete Akteure durch ihre Macht über Marktzugänge und Informationen (sowohl technologische als auch marktspezifische) integrieren.

Basierend auf dieses Analysemodell wurden fünf wiederkehrende Formen der Steuerung in Wertschöpfungsketten identifiziert, die „*die Verbindungen von Autorität und Macht [darstellen], die bedingen, auf welche Weise finanzielle, materielle und menschliche Ressourcen innerhalb der Kette verteilt werden und sich bewegen*“¹⁴.

Die Steuerungsformen beschreiben, wie es führenden Unternehmen in Wertschöpfungsketten möglich ist, zentrale Entscheidungen über Inklusion oder Ausschluss von Anbietern, die Verteilung einzelner Aktivitäten zwischen verschiedenen Akteuren der Kette und sogar über die Produktionsstrukturen zu fällen.

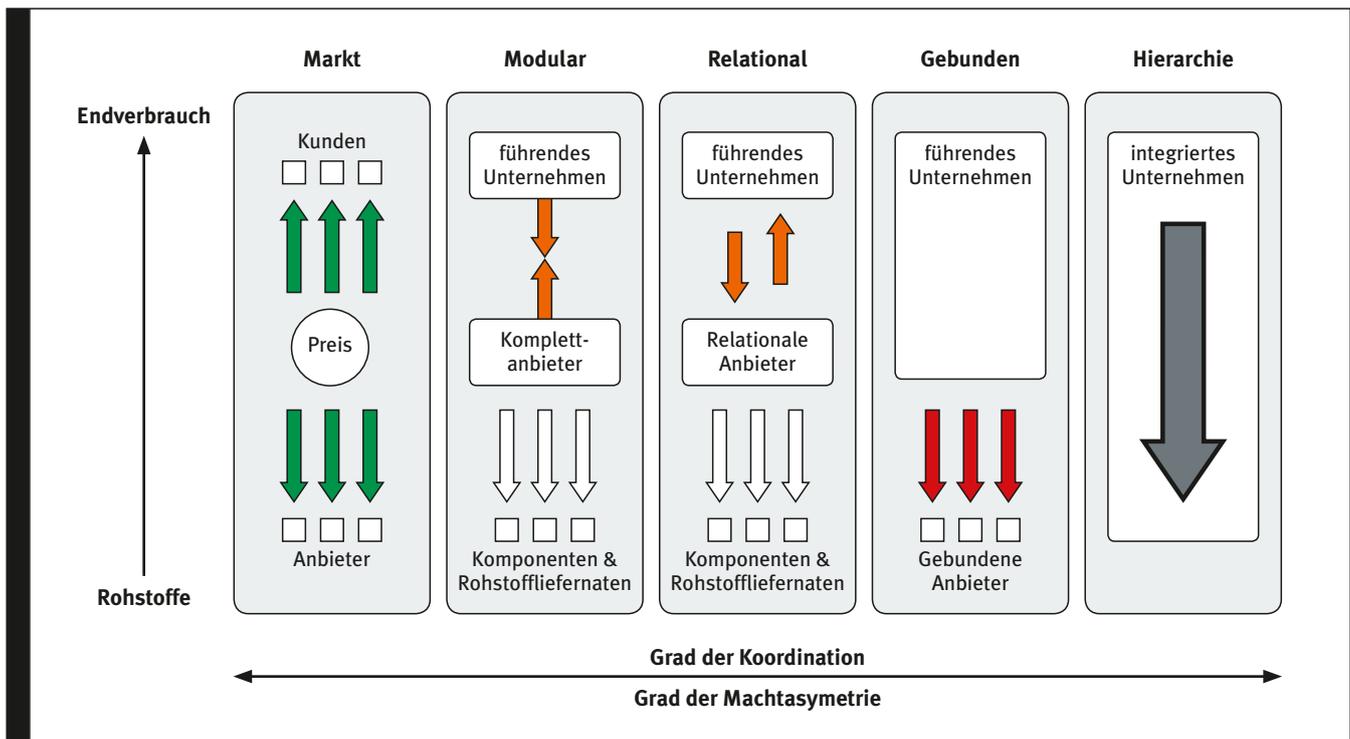
Die erste dieser Formen wird als **Markt** bezeichnet und kommt dem Modell der vollständigen Konkurrenz sehr nahe. In der Praxis lässt sie sich am ehesten mit der Funktion eines Spotmarktes illustrieren. In diesem Modell entstehen für beide Parteien nur geringe Kosten bei einem Wechsel des Geschäftspartners. Marktverbindungen brauchen natürlich nicht notwendig vorübergehender Natur zu sein wie im Falle von Spotmärkten, sondern können längerfristig bestehen bleiben mit sich wiederholenden Transaktionen.

Die anderen vier Varianten illustrieren, wie sich Marktmacht in den Händen von *Lead-Buyern* konzentriert, die in der Lage sind, die Kette zu steuern:

- In **modularen** Wertschöpfungsketten stellen Komplettanbieter Produkte gemäß der Spezifikationen ihrer wichtigsten Kunden für eine begrenzte Menge von Komponenten her (mit unterschiedlich strengen formalen Auflagen). In diesem Modell übernehmen die Anbieter die volle Verantwortung für die Verarbeitung unter Einsatz gängiger Technologien, um ihre Sonderinvestitionen in Grenzen zu halten. Oft dienen Standards der Vereinfachung von Interaktionen;

- **Relationale** Wertschöpfungsketten sind von komplexen Interaktionen zwischen einigen Großabnehmern und Großanbietern geprägt, was häufig zu gegenseitigen Abhängigkeiten und einer hohen Spezialisierung führt. Sie werden oft durch Reputation oder persönliche Verbindungen zusammengehalten. Räumliche Nähe spielt eine wichtige Rolle in der Förderung dieser relationalen Verbindungen, doch auch Vertrauen und ein guter Ruf können im Falle von Netzwerken, die sich über größere räumliche Entfernung erstrecken, die nötige Bindung erzeugen;
- In **gebundenen** Szenarien befinden sich kleinere Anbieter traditionell in Abhängigkeit von deutlich größeren Abnehmern. Anbieter sind bei Wechsel zu einem anderen Käufer mit signifikanten Kosten konfrontiert und deshalb „gebunden“. Diese Ketten sind oft durch ein hohes Maß an Monitoring und Kontrolle durch führende Unternehmen geprägt;
- Die **Hierarchieform** ist geprägt von vertikaler Integration. In solch einem Setting herrscht vornehmlich Verwaltungskontrolle, ausgehend vom Management erstreckt sie sich über unterstellte Mitarbeiter oder vom Hauptsitz über Filialen und Tochtergesellschaften.

Die folgende Grafik illustriert vieles des eben gesagten. Sie stellt die fünf Varianten globaler Wertschöpfungsketten hinsichtlich des Maßes aktiver Steuerung und Machtungleichheit dar.



5 Modelle der Steuerung globaler Wertschöpfungsketten

Quelle: BASIC, basierend auf Gereffi, Humphrey und Sturgeon, 2005

Die schmalere Pfeile stehen für den Austausch auf Basis des Preises, während die Kasten-Pfeile den dichteren Informations- und Kontrollfluss darstellen, reguliert durch aktive Koordination. Dazu zählen Anweisungen nicht ausschließlich von einem einflussreicheren Käufer (oder Manager) an einen weniger einflussreichen Anbieter (oder unterstellten Mitarbeiter) wie in gebundenen und hierarchischen globalen Wertschöpfungsketten, sondern auch soziale Sanktionen, die das Verhalten von Handelspartnern in relationalen globalen Wertschöpfungsketten regulieren. Bei modularen globalen Wertschöpfungsketten sind die Informationsflüsse viel stärker kodiert, und der Komplettanbieter kann marktbasiertere, gebundene oder relationale Ketten mit seinen Materialanbietern aufbauen.¹⁵

Das modulare und das beziehungs-basierte Steuerungsmodell gibt es in drei Varianten: Der Austausch mit Anbietern von Komponenten oder Rohstoffen am Ende der Kette kann entweder hierarchisch, gebunden oder markt-basiert vonstatten gehen (nur letztere wird im Diagramm auf der vorigen Seite berücksichtigt).

Das folgende Kapitel stützt sich zur Untersuchung der Nachfrage in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten, ihrer Entwicklung und Auswirkungen auf Bauern und Arbeitskräfte in der Landwirtschaft auf das Modell von Gereffi, Humphrey und Sturgeon 2005.

2. Machtkonzentration in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten

a) Die globale Sicht auf die strukturelle Steuerung landwirtschaftlicher Wertschöpfungsketten

Historische Perspektive

Die **Machtkonzentration in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten** wird zu einem immer bedeutenderen Problem, dessen Anfänge in der europäischen Kolonialzeit liegen.

Traditionell wurden landwirtschaftliche Produkte aufgrund ihrer kurzen Haltbarkeit und der logistischen Situation über lokale und fragmentierte Bauernmärkte vertrieben. Mit dem Aufkommen von Städten in Europa tauchten im Mittelalter die ersten größeren und zentralisierteren Großhandelsmärkte auf, anfangs für Trockenwaren und später auch für verderbliche Waren, so wie die Märkte von Champagne, Lyons und die Wechsalmessen von Piacenza, die in Frankreich und Italien stattfanden¹⁶.

Tiefgreifende Veränderungen brachte die Kolonialisierung durch Europa: Die ersten Plantagen entstanden im 16. Jahrhundert zur Produktion von Rohrzucker in Amerika, ihr Modell wurde rasch auch im Anbau vieler weiterer tropischer Produkte übernommen. Ihr Erfolg war eng verbunden mit dem sich herausbildenden industriellen Arbeitseinsatz von Sklaven, die meistens aus Afrika stammten und für drei Jahrzehnte die benötigte Arbeit lieferten, bevor sie nach und nach durch Lohnarbeitskräfte ersetzt wurden, als die Sklaverei in den britischen Kolonien der Karibik ab 1830 verboten wurde¹⁷.

Die Plantagenbesitzer waren die zentralen Akteure der Kette. Sie besaßen landwirtschaftliche Plantagen im großen Stil und konnten auf diese Weise von Arbeitsteilung und Spezialisierung profitieren, die ihre Produktionskosten senkten und die Anschaffungskosten für teures fixes Kapital deckten. Ihnen gehörte das Produkt während des Transports von seinem tropischen Ursprung bis zum Verkauf in Europa, und sie mussten mit den damit verbundenen Risiken (Zeit und Entfernung) und ihrem Bedarf an Krediten selbst zurechtkommen¹⁸.

Die **zweite große Veränderung** vollzog sich Mitte des 19. Jahrhunderts in den Vereinigten Staaten, wo die rapide Verbreitung von Telegraf, Dampfschiffahrt und Schienenverkehr ermöglichte, Menschen, Vieh und landwirtschaftliche Produkte schneller, billiger und zuverlässiger als je zuvor quer über den Kontinent zu transportieren. Zusammen mit dem Aufkommen von Städten führte diese Entwicklung zu einer immer höheren Abhängigkeit der Bauern von Wertschöpfungsketten über große Distanzen (durch Schifffahrt und Schienenverkehr), wenn sie ihre Waren an Verbraucherinnen und Verbraucher in Städten verkaufen wollten.

Die bahnbrechenden Entwicklungen im Transport- und Kommunikationswesen brachten zwei weitere tief greifende Neuerungen mit sich, die landwirtschaftliche Ketten umgestalteten: die Einführung von Standards zur Bewertung von Produkten und die Entwicklung von Terminmärkten, beide entstanden im Chicago Board of Grain Trade¹⁹.

Diese neuen Mechanismen verbreiteten sich schnell von Getreide zu Baumwolle und anderen Produkten, zuerst in den Vereinigten Staaten und bald darauf in Europa. Sie begünstig-

ten die Entstehung eines neuen Wertschöpfungskettentyps für landwirtschaftliche Produkte, „klassische Rohstoffmärkte“ genannt, auf denen Händler, die zuvor auf Provisionsbasis im Auftrag von Großherstellern tätig waren, zu unabhängigen einflussreichen Akteuren wurden²⁰. Wer es sich leisten konnte, in Verkehrsinfrastruktur zu investieren und diese aufzubauen, entschied darüber, welche Bauern oder Dörfer an das Verkehrsnetzwerk angeschlossen wurden und somit Zugang zum Markt erhielten²¹.

Diese Dynamik dauerte bis ins frühe 20. Jahrhundert an und wurde beschleunigt durch:

- zentrale Errungenschaften des technische Fortschritts, die die Massenproduktion von Lebensmitteln ermöglichte: chemische Düngemittel, Pasteurisierung, Konservierungsmittel, Lebensmittelkonserven und mechanische Kühlung²²
- den wachsenden Einfluss der Verbraucherbewegung²³, die nach und nach die Vorstellung durchsetzte, dass das eigentliche Wirtschaftsziel in der Zufriedenheit der Verbraucher und dem letztendlichen Bedarf an Gütern und Dienstleistungen liegt²⁴;
- die damit verbundene Entwicklung der Politik der freien Märkte, inspiriert von klassischen Ökonomen²⁵, im Rahmen derer die Regierungen der wichtigsten Wirtschaftsmächte ihre Handelsbeschränkungen (Zollgebühren, Verbote, etc.) reduzierten und Bewegungen unterstützten, die die Globalisierung des Handels und die Integration landwirtschaftlicher Märkte vorantrieben²⁶,
- die weit verbreitete Übernahme des Goldstandards, die eine Phase der Liberalisierung der Finanzmärkte einleitete. Kapital konnte nun international bewegt werden, ohne eine plötzliche Wertveränderung von Währungen zu riskieren²⁷.

Das daraus resultierende Wirtschaftssystem, angeführt von großen Händlern und Herstellern, setzte eine langfristige Dynamik des Ausschlusses von kleinen traditionellen Landwirtschaftsbetrieben in Gang. In mehreren europäischen Ländern sanken die Lebensmittelpreise dermaßen, dass sich Bauern mit der Bitte um Unterstützung an ihre Regierungen wandten²⁸.

Der Transformationsprozess wurde von den beiden Weltkriegen unterbrochen und Mitte des 20. Jahrhunderts wiederbelebt, wozu folgende Entwicklungen das ihre beitrugen²⁹:

- Der Wiederaufbau und die Entstehung von Massenmärkten in Europa und Japan;
- Die Verbreitung verarbeiteter Lebensmittel dank der Entwicklung nationaler von Lebensmittelherstellern kreierter Handelsmarken sowie der allgegenwärtigen Werbung in Printmedien, im Radio und Fernsehen;
- Die Entwicklung von Automobilen, Lastwagen und Straßensystemen, die die Lebensmitteldistribution maßgeblich veränderten;

- Die Mechanisierung und Industrialisierung der Landwirtschaft durch Traktoren, landwirtschaftliche Maschinen, ...

Zwischen 1945 und 1980 erfolgte die **Internationalisierung der Lebensmittelindustrie**, die auch als das goldene Zeitalter der Markenhersteller und Massenvermarktung von Nahrungsmitteln beschrieben wurde³⁰. Diese Zeit war auch gekennzeichnet von der Entwicklung staatlicher Regulierungsmaßnahmen, die erfolgreich die Preise im Landwirtschaftssektor über Pufferbestände und Exportquoten regelten, vor allem durch die Gemeinsame Agrarpolitik (GAP) der damaligen EWG und internationale Verbände für Kaffee, Kakao, Naturkautschuk und Rohrzucker³¹.

Vor diesem Hintergrund entwickelten sich Markenhersteller von Nahrungsmitteln zu den einflussreichsten Akteuren in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten (z.B. Nestlé, Unilever, Mars, etc.), gleichzeitig begann für den Großhandel ein langanhaltender Abstieg, während Supermarkt-Ketten in Europa und den Vereinigten Staaten Schritt für Schritt landesweit Verbreitung fanden und bedeutende Ausmaße annahmen³². Vertikale Integration war in dieser Industrie üblich, die hauptsächlich von Herstellern, aber auch einigen Einzelhändlern angeführt wurde³³. Unternehmenszusammenschlüsse und -übernahmen trugen zur Entstehung enger Oligopole in der Fertigung bei, begünstigt durch die zunehmende Liberalisierung der Finanzmärkte³⁴.

Die Zeit seit 1980 war geprägt durch eine noch nie dagewesene **Globalisierung**, die durch die Liberalisierung der Kapitalmärkte an Fahrt gewann. Die Probleme aus der steigenden landwirtschaftlichen Überproduktion, das Aufkommen wichtiger neuer Produktionsländer (hauptsächlich in Asien) und das vorrangig am freien Markt ausgerichtete Denken öffentlicher Entscheidungsträger führten zum Zusammenbruch internationaler Rohstofforganisationen (Kaffee, Kakao...) und dem graduellen Abbau von Maßnahmen zur Preisstabilisierung (Quoten und Pufferbestände) sowohl in Entwicklungsländern als auch in Europa und den USA. Je mehr die Produzenten an Kontrolle verloren, desto einflussreicher wurden internationale Händler³⁵.

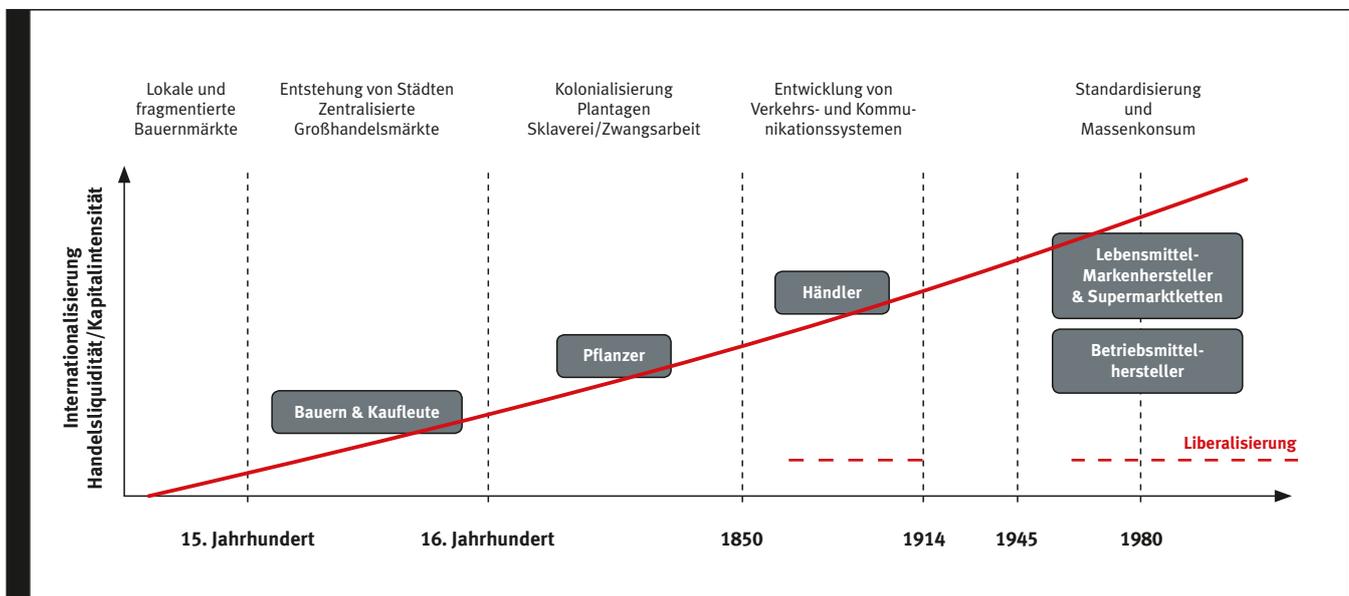
Verarbeitungsunternehmen, Hersteller und Vertriebshändler spezialisierten sich immer stärker und vertikale Integration reduzierte sich zusehends, als neue internationale Akteure wie Chemie- und Saatgutunternehmen in der Branche auftauchten. Die Marktkonzentration stieg in der Herstellung und, besonders entscheidend, im Einzelhandel durch Unternehmenszusammenschlüsse und -übernahmen. Mehrere Supermarktketten erreichten internationale Verbreitung und erhielten großen Einfluss in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten. Dank der Entwicklung von Eigenmarken konkurrierten sie immer häufiger mit internationalen Herstellermarken um die Marktführung³⁶. Die Verfügbarkeit günstiger Linienfrachtdienste

und die Liberalisierung von Verbrauchermärkten verbesserte die Möglichkeiten der Supermärkte zur Kontrolle von Wertschöpfungsketten anhand neuer Instrumente: Listen bevorzugter Lieferanten, zentrale Einkaufsplattformen und technische Qualitätsstandards³⁷. Das Ergebnis war, dass die Kontrolle über landwirtschaftliche Handelskanäle eindeutig von nationalen und internationalen Herstellermarken zu Einzelhändlern wanderte³⁸.

Das Resultat der historischen Konsolidierungsprozesse von Einzelhandel, Verarbeitungsbranche, Logistikketten und verwandten Branchen (Saatgut, Chemikalien...) ist die Entstehung des modernen Beschaffungswesens, durch das landwirtschaftliche Wertschöpfungsketten immer globaler und engmaschiger gesteuert werden³⁹:

Der Fokus ist vom Angebot der Lieferanten zu den Anforderungen des Käufers gewandert. Landwirte produzieren nicht mehr, um danach einen Markt für ihre Waren zu finden. Stattdessen entscheiden diejenigen, die die Wertschöpfungsketten kontrollieren, was die Kunden oder Verbraucher/innen ihrer Meinung nach benötigen und gestalten die Wertschöpfungsketten entsprechend für diese Produkte⁴⁰. Anforderungen und Standards von *Lead-Buynern* haben zu Umstrukturierungen von Wertschöpfungsketten geführt, Großhersteller, Exporteure, Fabrikanten und Betriebsmittelhersteller, die problemlos ihre Ansprüche erfüllen, erhalten den Vorzug⁴¹.

Die folgende Übersicht illustriert die wichtigsten historischen Entwicklungen landwirtschaftlicher Wertschöpfungsketten, die in diesem Kapitel untersucht wurden:



Bedeutendste historische Entwicklungen landwirtschaftlicher Wertschöpfungsketten

Quelle: BASIC

Die gegenwärtige Situation

Zu Beginn des 21. Jahrhunderts ist die Landwirtschaft weiterhin maßgeblich geprägt durch eine **starke „Atomisierung“ von Produzenten und Konsumenten**.

Trotz rasanter Urbanisierung und der Verbreitung von landwirtschaftlichen Großbetrieben liegt die weltweite Landwirtschaft weitestgehend noch immer in den Händen von Kleinbauern⁴². Mehr als ein Drittel der Weltbevölkerung lebt auf dem Land und das Einkommen von 2,5 Milliarden Menschen hängt von der Landwirtschaft ab (500 Millionen kleinbäuerliche Betriebe unterhalten ca. 2 Milliarden Menschen⁴³ und 450 Millionen Arbeitskräfte sind weltweit in der Landwirtschaft tätig⁴⁴).

Am anderen Ende der Nahrungsmittel- und Landwirtschaftskette befinden sich 7 Milliarden Konsumenten, immer mehr von ihnen in Städten: Über die Hälfte der Weltbevölkerung

lebt in Städten⁴⁵, Schätzungen zufolge gehören mehr als die Hälfte von ihnen der Mittelklasse an, dank des rasanten Wachstums in den Schwellenländern⁴⁶.

Innerhalb moderner landwirtschaftlicher Wertschöpfungsketten sind Machtkonzentrationen strukturelle Erscheinungen und laufen bei folgenden Akteuren zusammen (vgl. Grafik zu globalen Wertschöpfungsketten in der Landwirtschaft unten)⁴⁷:

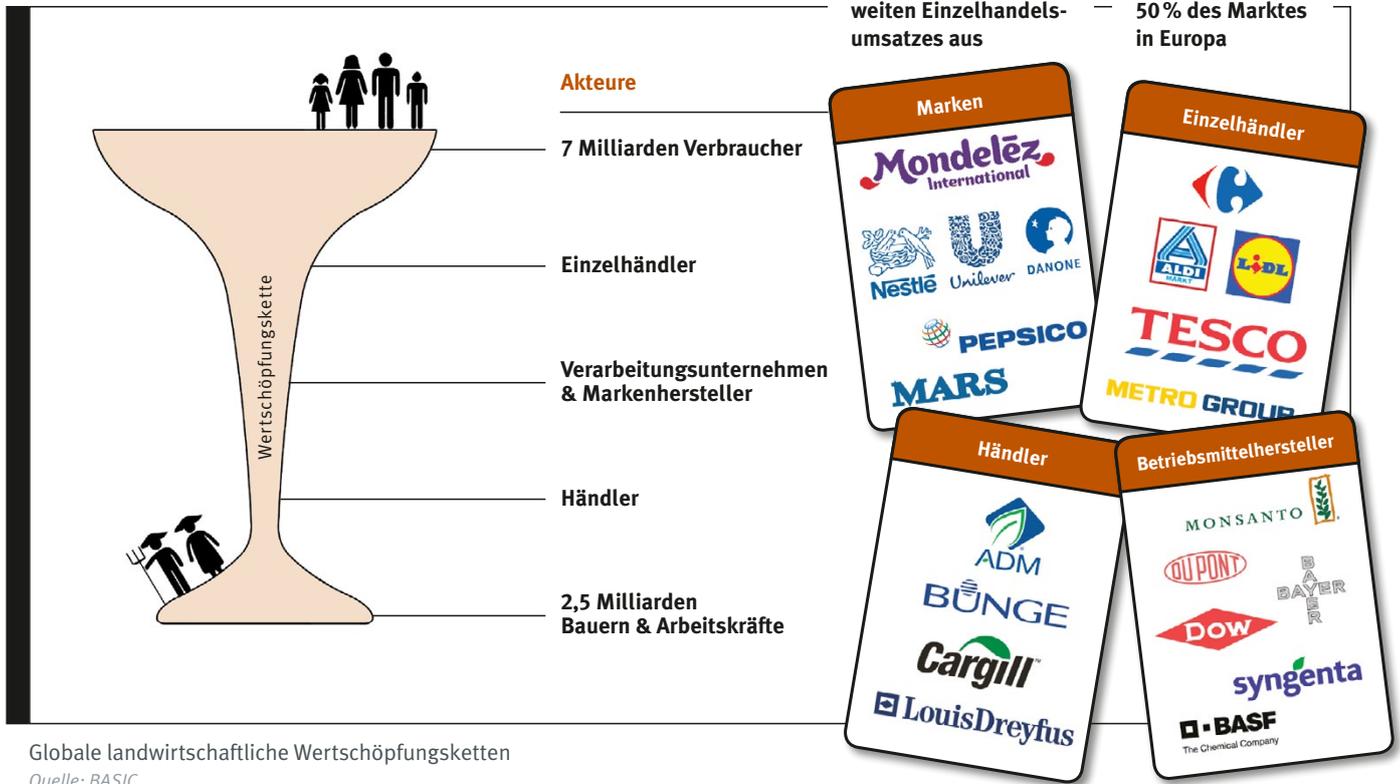
- Chemieunternehmen und Saatguthersteller (Betriebsmittelhersteller)
- Händler
- Verarbeitungsunternehmen und Markenhersteller
- Einzelhändler

Die immer stärkere Konzentration dieser Akteure hat sie zu „den engen Kanälen [werden lassen], die Waren passieren

müssen, um den Endverbraucher zu erreichen“. Ihre Nachfrage macht ermöglicht ihnen, die Preise der von ihnen erwor-

benen Agrarprodukte stark zu beeinflussen oder gar selber zu setzen⁴⁸.

Globale Wertschöpfungsketten



Globale landwirtschaftliche Wertschöpfungsketten
Quelle: BASIC

Konzentration bei Betriebsmittelhändlern

Die steigende Konzentration der Agrochemie-Branche innerhalb der letzten 20 Jahre ist ziemlich augenfällig: Während in den späten 1980er Jahren die erfolgreichsten 20 Unternehmen 90 Prozent der weltweiten Verkäufe ausmachten, fiel dieser Wert bis zum Jahr 2002 auf nur sieben (Syngenta, Aventis, Monsanto, BASF, Dow, Bayer and DuPont)⁴⁹.

Jenseits der Agrochemie haben diese Unternehmen außerdem massiv in die Saatgutbranche investiert.

Dieser Konzentrationsprozess erfolgte in drei verschiedenen Phasen:

- Das Interesse von Chemie- / Lebensmittelunternehmen kam in den 1960er-70er Jahren auf, geweckt durch den Erfolg von Hybridpflanzen,
- In den 1980er Jahren zeigten Unternehmen aus der Agrotechnologie, die genetisch veränderte Produkte herstellten, ein gesteigertes Interesse an der Saatgutherstellung als potentiellen Vertriebsweg für ihre neuen Produkte. So kamen Unternehmen wie Du Pont, ICI, Elf-Aquitaine, Monsanto, Rohm and Haas und Unilever ins Saatgutgeschäft, als sie die Komplementarität zwischen Saatgut und anderen Betriebsmitteln für sich nutzen wollten (z.B. Saatgut mit Toleranz für spezielle Pflanzenvernichtungsmittel)⁵⁰.

- In den 1990er Jahren gewannen Life Science-Unternehmen wie Monsanto und Novartis in der Branche an Bedeutung, indem sie das Nachfrageinteresse für Saatgut mit Agrochemikalien und Pharmazeutika kombinierten. Dieser Schachzug war eng verknüpft mit ihren Strategien zu intellektuellem Eigentum und Pflanzenschutzzertifikaten⁵¹.

Händler

Globale Händler spielen eine Rolle in der vertikalen Koordination, da sie Anbieter mit internationalen Kunden verlinken, und zwar vor allem über einen nicht allzu streng genommenen Fremdvergleichsgrundsatz in Vertragsbeziehungen (Leistungsaustausch wie zwischen unabhängigen Parteien), die nur über eine einzige Warenart abgeschlossen werden. Selbst als landwirtschaftliche Wertschöpfungsketten zwischen den 1950er und 1980er Jahren über Marktmonopole, Pufferbestände und Exportquoten staatlich reguliert wurden, verfügten diese Handelsunternehmen weiterhin über die vertikale Kontrolle ihrer Ketten⁵².

Der Inbegriff von Machtkonzentration im Agrarhandel ist der sogenannte 'ABCD-Komplex': Archer Daniels Midland (ADM, gegründet im Jahr 1902), Bunge (1818 ge-

gründet), Cargill (1865 entstanden) und Louis Dreyfus (Gründung 1851).

Diese Konzerne sind heutzutage an 90 Prozent des weltweiten Getreidehandels beteiligt. Sie haben ihre globalen Aktivitäten nach und nach weit über den Getreidehandel hinaus erweitert⁵³:

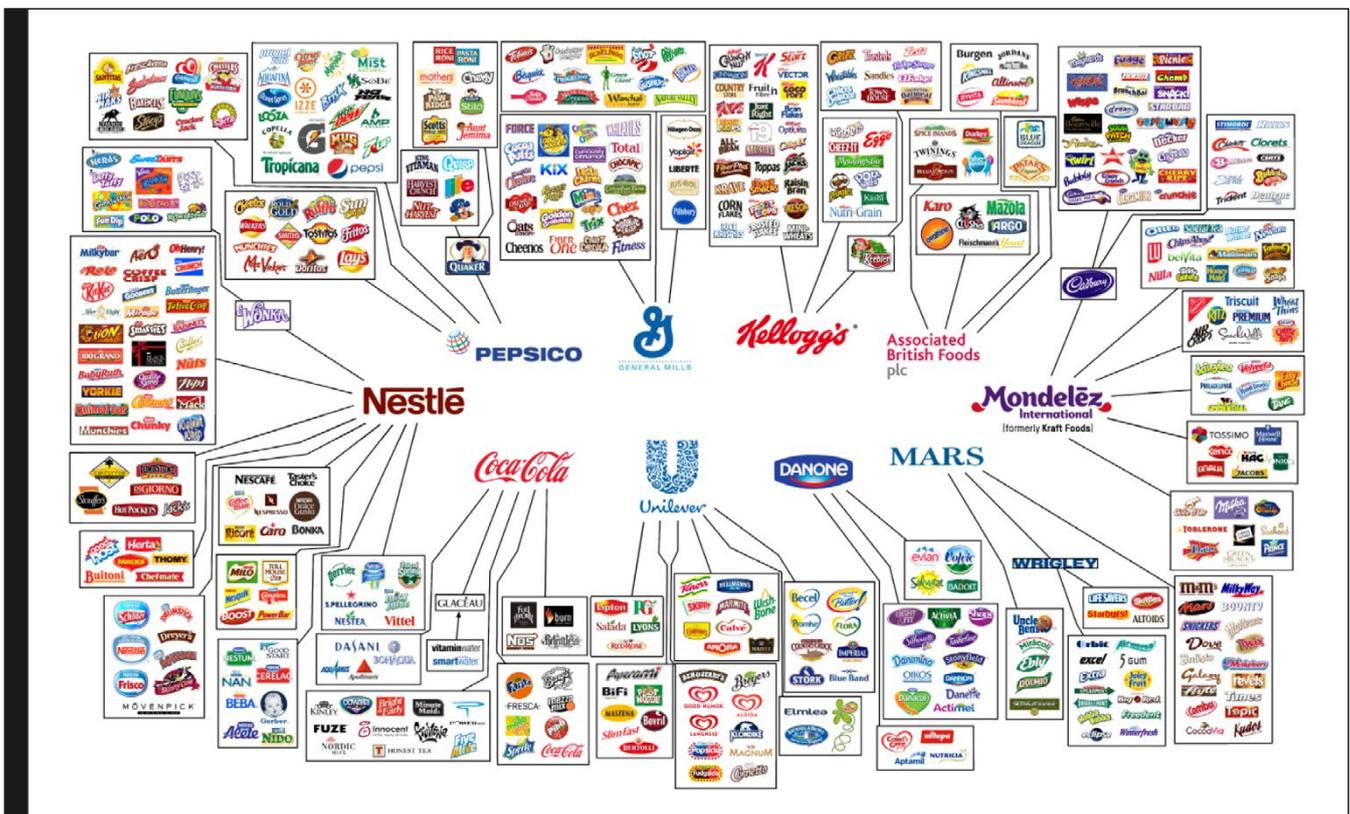
- ADM ist mittlerweile eines der größten Verarbeitungsunternehmen von Soja, Mais, Weizen und Kakao. ADM stellt außerdem Sojamehl und -öl, Süßstoffe, Mehl, Ethanol und Biodiesel her. Das Portfolio des Konzerns umfasst darüber hinaus ein breites Angebot an Tierfuttermitteln und Industrieprodukten.
- Bunge ist weltweit eines der größten Unternehmen im Agrochemie- und Nahrungsmittelbereich. Der Konzern nimmt mehrere Superlative für sich in Anspruch: weltgrößter Verarbeiter von Ölsaaten, größter Hersteller und Lieferant von Düngemitteln an Bauern in Südamerika, größter Soja-Exporteur aus Lateinamerika und führender Hersteller von Biodiesel.
- Cargill ist einer der wichtigsten Player im Beschaffungswesen, Handel und der Verarbeitung von Weizen, Kakao, Soja, Reis, Gerste, Mais, Leinsamen, Hafer, Raps, Zucker, Gemüse, Ölen, Geflügel, Rindfleisch, Schweinefleisch, Nahrungsergänzungsmittel und Zusatzstoffen, sowie von genetisch veränderten Produkten. Das Unternehmen bietet außerdem vielerlei finanzielle Dienstleistungen an: Darlehen, Anlageberatung, Versicherungen, usw.

- Louis Dreyfus ist gegenwärtig einer der bedeutendsten Händler und Verarbeiter von Zuckerrohr, Palmöl, Orangen, Zitronen, Soja, Mais, Weizen, Baumwolle, Sonnenblumenöl und -kernen, Erdnüssen und Reis.

Verarbeitungsunternehmen und Markenhersteller

Machtkonzentrationen kommen außerdem immer häufiger auf Ebene der Verarbeitungsunternehmen, Hersteller und Markenhersteller von Lebensmitteln für den Endverbraucher vor. Wie bereits im vorigen Abschnitt beschrieben:

- Globale Wertschöpfungsketten von Kaffee, Kakao, Kautschuk, Tee, Zucker, Ölpalmen und Tropenholz haben sich in den letzten Jahrzehnten merklich verkürzt und werden beherrscht von stark konzentrierten Gruppen aus Verarbeitern und internationalen Markenherstellern, die proaktiv immer neue Funktionen entlang der Kette übernehmen;
- Immer höhere Machtkonzentrationen sind auch für frische Gartenbauerzeugnisse entstanden, wo große Zulieferer bevorzugt werden, die in der Lage sind, über die benötigten technischen Fachkenntnisse und Investitionsmittel zu verfügen⁵⁴;
- Die starke Verbreitung von verarbeiteten Lebensmitteln hat außerdem die Machtkonzentration in den internationalen Wertschöpfungsketten von Rind-, Hühner- und Schweinefleisch, sowie von Futterpflanzen wie Soja und Mais vorangetrieben⁵⁵. So entstehen immer mehr vertikal und horizontal integrierte Ketten, in denen die Hauptakteure



Hauptmarken der größten Nahrungsmittel- und Getränkehersteller
 Quelle: Oxfam: Behind the brands, 2013 (<http://www.behindthebrands.org>)

stark vertreten sind in Nahrungsmittelbranchen wie Saatgut / Biotechnologie, Nahrungsmittelbestandteile, Süßstoffe und Meeresfrüchte⁵⁶.

Die Liste der Top 10-Player auf dem Markt für vorverpackte Lebensmittel umfasst: Nestlé, Kraft/Mondelez, Unilever, PepsiCo, Mars, Danone, Kellogg's, General Mills, Associated British Foods und die Coca-Cola Company. Ihr Jahresumsatz beträgt über 450 Milliarden US\$⁵⁷, was mehr als 15 Prozent des weltweiten Einzelhandelsumsatzes⁵⁸ entspricht und einem deutlich höheren Marktanteil in wichtigen Segmenten wie Kaffee, Tee, Süßwaren, Milch und Mineralwasser.

Die Illustration auf Seite 15 zeigt die wichtigsten Herstellermarken, die zu den oben genannten zehn Unternehmen gehören.

Supermarktketten

Supermarktketten mit weltweiten Verbindungen kamen zuerst in Europa und den Vereinigten Staaten auf, bevor sie seit den 1990er Jahren auch in anderen Regionen der Welt Fuß fassten.

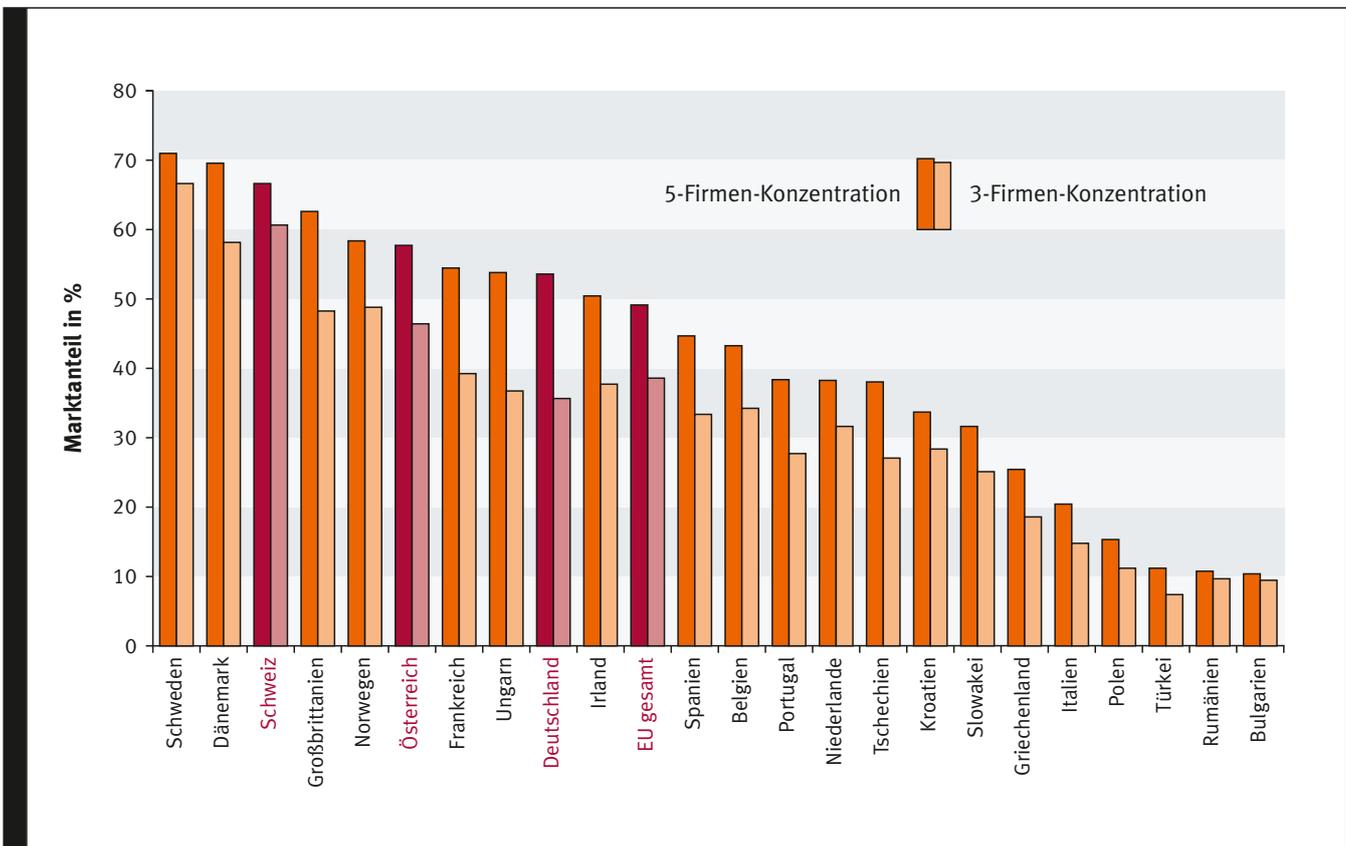
1992 machten die fünf größten US-amerikanischen Supermarktketten 19 Prozent aller Lebensmittelumsätze aus. Für 2005 schätzen konservative Berechnungen ihren Anteil auf

28,7 Prozent⁵⁹. Als Wal-Mart Mitte der 1990er Jahre mit dem Verkauf von Lebensmitteln begann, war das Unternehmen ein recht kleiner Händler. Mittlerweile hat es sich als der größte Nahrungsmittelhändler weltweit etabliert und erwirtschaftete 6,1 Prozent des globalen Einzelhandelsumsatzes⁶⁰. In Großbritannien bilden die vier größten Einzelhändler 75 Prozent des Lebensmittelhandels⁶¹ und die Konzentration der 5 größten Supermarktketten im Nahrungsmittelsektor machen in jedem Land Europas durchschnittlich über 50 Prozent aus (s. unten).

In den Entwicklungsländern begann die „Supermarkt-Revolution“ in den frühen 1990er Jahren und hat bis heute angehalten, was zum rasanten Anstieg moderner Handelsanteile im Lebensmitteleinzelhandel geführt hat; auf Kosten von traditionellen Läden und Straßenmärkten⁶².

Die Verbreitung moderner Lebensmittelhändler schien deutlich schneller in Entwicklungsländern als in den OECD-Ländern von statten zu gehen und erfolgte in drei Wellen⁶³:

- Beginnend in Lateinamerika, Mitteleuropa und Südafrika wuchs der geringe Anteil von Supermarktumsätzen am gesamten Lebensmittelhandel von 5-10 Prozent in den frühen 1990er bis Mitte der 2000er Jahre auf rund 50 Prozent oder mehr.
- Die zweite Welle vollzog sich Mitte bis Ende der 1990er Jahre in Südostasien (außerhalb von Schwellenländern



Konzentrationsgrade im europäischen Lebensmittelhandel 2004/5
 Quelle: OECD (2006), eigene Darstellung

wie Vietnam), Mittelamerika und Mexiko. Die betroffenen Länder in Asien starteten später und erreichten Mitte der 2000er Jahre einen Anteil von 30-50 Prozent.

- Die dritte Welle erfolgte in den späten 1990er und 2000er Jahren in China, Vietnam, Indien, Russland und Südafrika, sie beginnt gerade erst in einigen anderen Ländern im Osten und Süden Afrikas.

Auch in diesen unterschiedlichen Ländern verbreiteten sich Supermarktketten zuerst in Großstädten und von dort aus in Kleinstädten, von der Oberschicht zur Mittelklasse und ärmeren Schichten, von verarbeiteten Lebensmitteln zu Halbfabrikaten zu frischen Obst und Gemüse und von ausschließlich nationalen oder lokalen Ketten zu einer multinationalen, konzentrierten Branche.

Supermarktketten in Entwicklungsländern haben sich in den letzten Jahren wegentwickelt von dem alten Modell der Beschaffung über traditionelle Großhändler und Großhandelsmärkte hin zu moderneren Beschaffungsmethoden.

Ursprünglich verlief die Beschaffung im modernen Einzelhandel ausschließlich über Spotmärkte, Standards spielten nur eine geringe Rolle. Mit der Zeit fand die Beschaffung aber immer häufiger direkt von bevorzugten Anbietern statt, die aus engagierten Großhändlern, Nahrungsmittelunternehmen, Kooperativen und Bauern bestanden. Schließlich entwickelten sich Vertriebszentren und nationale sowie überregionale Netzwerke (wozu auch der intraregionale Handel innerhalb einer Kette gehörte) und verwendeten ihre eigenen Standards. Diese Veränderungen begannen in multinationalen und großen nationalen Supermarktketten und griffen schließlich auch auf kleinere Ketten über. Sie wurden zuerst für verarbeitete Lebensmittel und anschließend für frische Produkte eingeführt⁶⁴.

Die „Supermarkt-Revolution“ wurde in den verschiedenen Regionen durch dieselben Faktoren vorangetrieben: auf der Nachfrage-Seite durch steigende Einkommen und Urbanisierung und der seitens Anbietern durch ausländische Direktinvestitionen, Formatdiversifikation (um Kundenansprüchen spezieller Segmente gerecht zu werden), kompetitive Inlandsinvestitionen und Modernisierung des Beschaffungswesens zwecks Kosteneinsparungen.

Diese Entwicklungen wirken sich auf unterschiedliche Weise aus, u.a.⁶⁵:

- Einzelhändler entscheiden sich tendenziell für Erzeuger, die auch den Exportmarkt versorgen, um sicher zu gehen, dass gewisse Qualitäts- und Hygienestandards gewährleistet werden (unter Einsatz eigener Kontrolleure und / oder Zertifizierung durch Dritte). Das Beschaffungswesen hängt immer stärker von landwirtschaftlichen Großbetrieben ab;

- Die Erzeuger sind verantwortlich für alle Aktivitäten nach der Ernte bis zu dem Zeitpunkt, zu dem ihre Produkte die Vertriebszentren der Supermärkte erreichen. Im Fall von verderblicher Ware wird von den Bauern erwartet, diese täglich in ihren eigenen oder geliehenen Kühllastwagen zu liefern. Das erfordert eine Menge Kapital für ihren Geschäftsbereich nach der Ernte, wenn Erzeuger ihren Platz auf der Liste der bevorzugten Lieferanten halten wollen, denn hierfür müssen sie den gesamten Anforderungskatalog erfüllen;
- Die Beschaffung von Produkten in einem Land, um diese sodann in ein anderes zu exportieren, hat auf einigen Märkten zu Spannungen geführt, insbesondere dort, wo die Konkurrenz hoch ist. In den wirtschaftlich am wenigsten entwickelten Ländern kann das dazu führen, dass einheimische Produzenten von Importen immer mehr aus dem Markt gedrängt werden und es für Einzelhändler einfacher ist, ihre Waren zu importieren anstatt sie lokal zu beziehen.

Aktuelle Entwicklungen landwirtschaftlicher Wertschöpfungsketten

Die steigende Konzentration auf verschiedenen Ebenen landwirtschaftlicher Wertschöpfungsketten führt zu immer mehr Machtkämpfen um die Kontrolle der Ketten zwischen führenden Unternehmen, genauer gesagt zwischen Supermärkten, Markenherstellern, Verarbeitungsunternehmen, Händlern und Betriebsmittelanbietern.

Die wachsenden Bedenken bezüglich der mittelfristigen Versorgung mit bedeutenden Waren wie Kaffee, Kakao oder Bananen auf Grund von Ressourcenknappheit (Land, Wasser, Energie), der sinkenden Zahl an Landwirten, des Klimawandels, etc. hat eine harte Konkurrenz über die Kontrolle des Bezugswesens in diesen Bereichen erzeugt. In Folge dessen versuchen immer mehr Supermärkte und Markenhersteller andere einflussreiche Akteure in der Wertschöpfungskette (vor allem Händler) auszulassen, um durch Handelsinstrumente, die ihnen die Kosten der vertikalen Integration einsparen sollen, vertikale Kontrolle über die Kette bis hin zu den Produzenten zu erlangen.

Gleichzeitig hat die Finanz- und Wirtschaftskrise, die 2008 begann, weiteren Druck auf Gewinnmargen und Geschäftsergebnisse von Unternehmen ausgeübt, vor allem auf multinationale Unternehmen, was mehrere von ihnen zum Rückzug auf ihr Kerngeschäft und zu verstärkter Spezialisierung gezwungen hat.

Diese gegenläufigen Entwicklungen bewirkten vielfach Neukonfigurationen und Bündnisse in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten, deren konkrete Endform derzeit kaum abzusehen ist.

b) Zentrale Strukturen der Machtkonzentration

Wie von Gereffi et al. beschrieben (s. Kapitel 1), sind Machtkonzentrationen in globalen Wertschöpfungsketten nicht zufällig, sondern strukturell. Sie führen zu Kontrollmustern, durch die *Lead-Buyer* ihre Anbieter, die Aufteilung der Zuständigkeiten sowie die Produktions- und Verarbeitungsstrukturen steuern können, weit entfernt von der Idee der vollständigen Konkurrenz.

In landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten lassen sich diese Kontrollmuster in **vier häufig vorkommenden Beispielen** zusammenfassen, die sich bedeutend vom vollkommenen Markt (unter vollkommener Konkurrenz) unterscheiden, s. Diagramm unten:

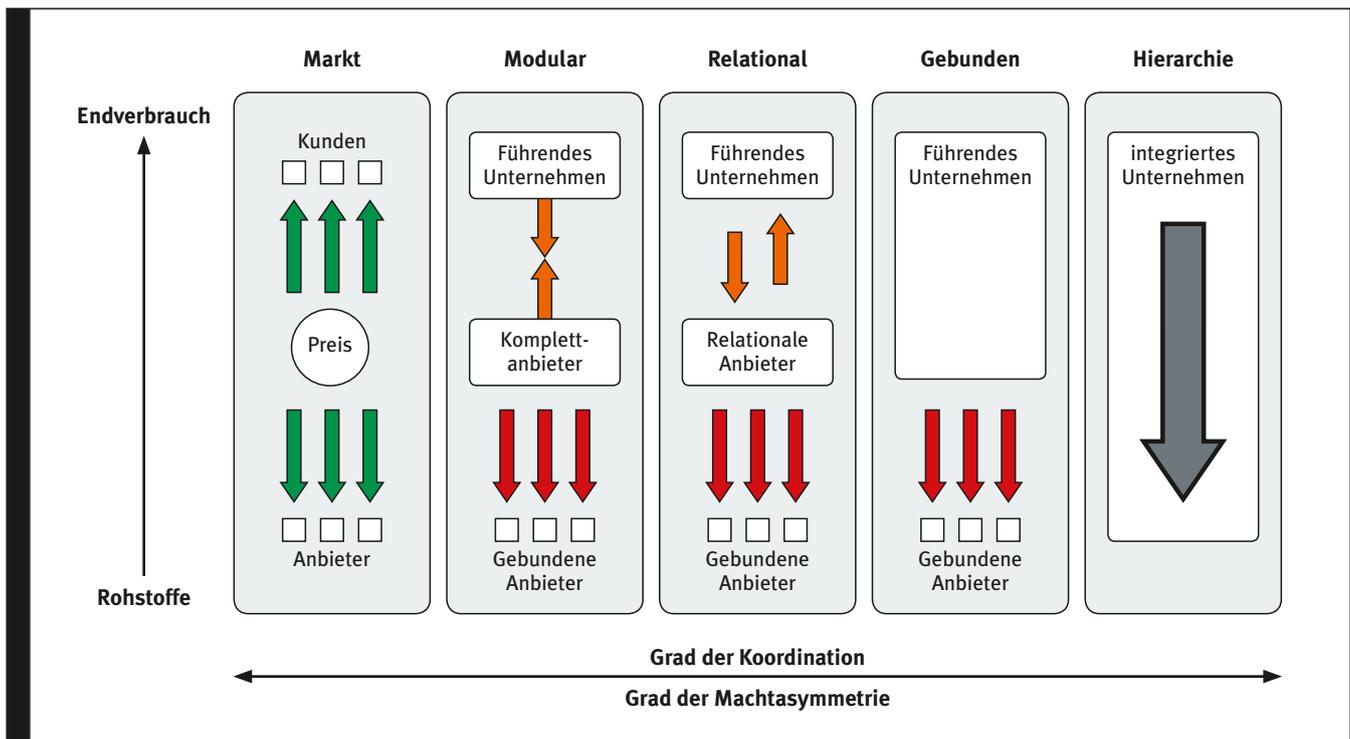
1. Die **vertikale Integration aller Tätigkeiten** von der Herstellung von Fertigwaren bis zurück zur Produktion auf Plantagen, wobei der Vertrieb in den Händen der Vertriebs-händler bleibt (Hierarchisches Modell).
2. **Bindung über strukturelle Abhängigkeitsverhältnisse**, innerhalb derer landwirtschaftliche Produzenten in Abhängigkeit von Großabnehmern gehalten werden, die die Wertschöpfungskette von der Fertigung oder Vertriebs-ebene kontrollieren.
3. **Langfristige relationale Netzwerke**, die von führenden Markenherstellern zu großen Handelshäusern aufgebaut werden und die Abhängigkeit landwirtschaftlicher Produzenten vertiefen.

4. **Modulare Wertschöpfungsketten**, aufgebaut von führenden Markenherstellern in Zusammenarbeit mit Komplettanbietern, die standardisierte Vorprodukte herstellen und die dafür nötigen Rohstoffe von gebundenen landwirtschaftlichen Produzenten beziehen.

Vertikale Integration

Ein älteres Kontrollschema in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten ist die vertikale Integration. Sie reicht zurück bis zu Zeiten des Kolonialhandels (vgl. die Ausführungen zum historischen Hintergrund im vorigen Abschnitt). Vertikale Integration entwickelte sich vor allem für frische Tropenfrüchte (wie etwa Bananen, Ananas, Mango), Tee (hauptsächlich in Sri Lanka und Ostafrika), Rohrzucker, Palmöl, Soja und unlängst auch Gemüse außerhalb der Saison. Was diese Ketten gemeinsam haben, ist die strukturelle Kontrolle, ausgeübt von Unternehmen, die die Kette bereits in der Vergangenheit von der Produktion bis hin zur Herstellung des Endprodukts integriert haben.

Die wichtigsten Gründe für vertikale Integration sind Betriebsgrößensparnisse, Mengenstabilität, gleich bleibende Produktqualität und Risikomanagement für verderbliche Artikel. Die vertikale Integration der Kette geht vielfach mit der Agrarproduktion auf Plantagen einher, um auf standardisierte Weise große Mengen zu produzieren. Arbeitsverhältnisse auf Plantagen sind oft geprägt von patriarchalen Beziehungsstrukturen, wo Großeigentümer Schulen, Gesund-



Gängige Nachfragemachtmuster in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten

Quelle: BASIC, basierend auf Gereffi, Humphrey und Sturgeon, 2005

heitseinrichtungen und Unterkünfte für die Arbeitskräfte auf ihrer Plantage im Gegenzug für ihre Loyalität und sozialen Frieden bereitstellen.

Diesen hierarchisch integrierten Ketten stehen immer mehr offenere Varianten vertikaler Kontrolle gegenüber, die durch Globalisierung und Spezialisierung der Akteure in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten möglich wurden.

Bananen: Ein Paradebeispiel historischer vertikaler Integration

Der Status der Banane als bedeutendes Welthandelsgut hat seinen Ursprung im 19. Jahrhundert. Auf Grund ihrer Verderblichkeit wurde der Handel mit Bananen historisch vor allem von vertikal integrierten Unternehmen übernommen, welche Produktion, Verpackung, Verschiffung, den Import und (gelegentlich) die Reifung kontrollierten.

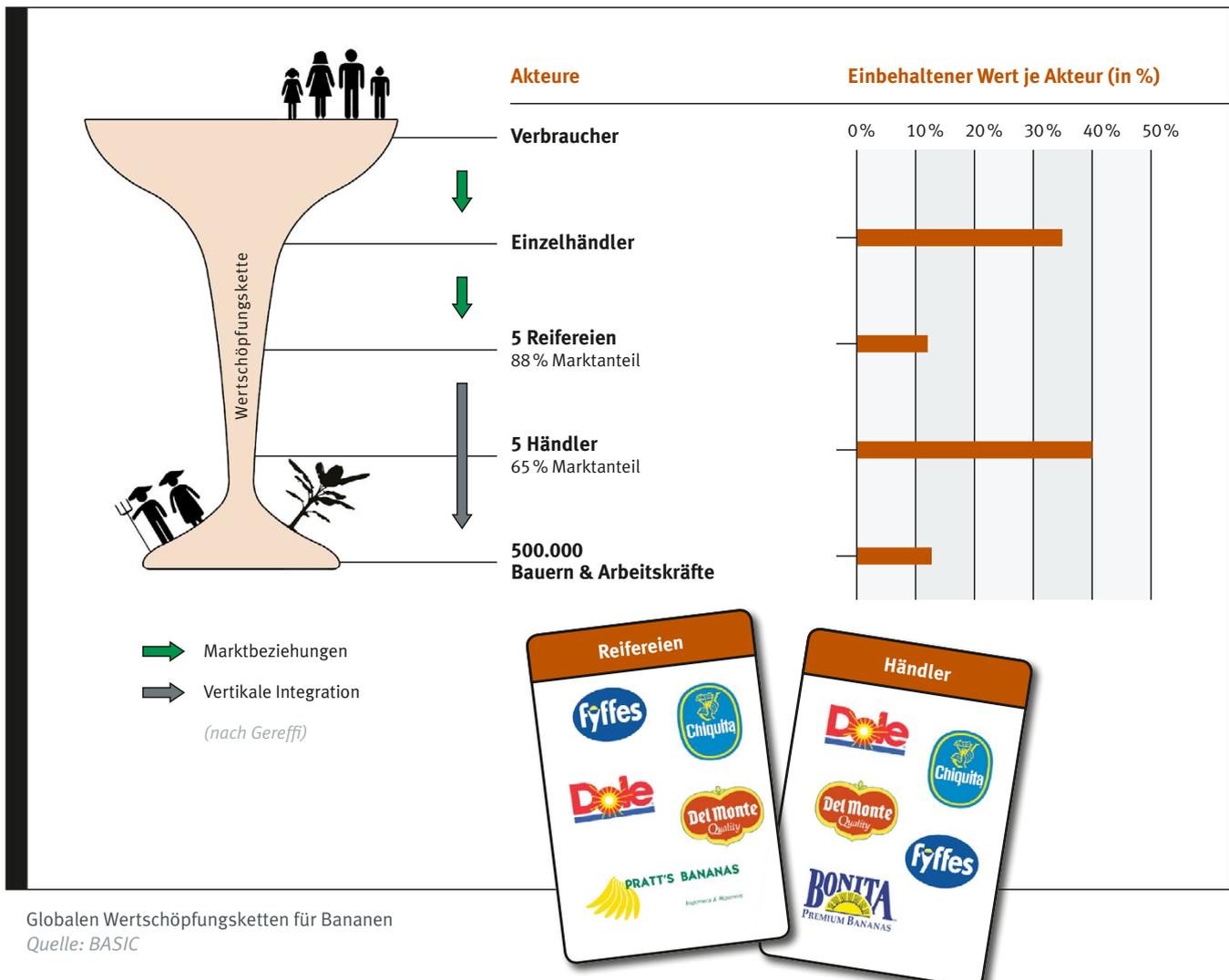
Von 1900 bis 1930 beherrschte die UFC (United Fruit Company) den US-amerikanischen Markt, während Fyffes über ein Quasi-Monopol in Großbritannien verfügte⁶⁶. Infolge

mehrerer Kartellurteile durch US-amerikanische Gerichtshöfe wurden die Standards Fruit Company und später Del Monte gegründet⁶⁷. In den 1980er und 1990er Jahren machten nur fünf Unternehmen – Dole (zuvor Standard Fruit Company), Chiquita (zuvor United Fruit Company), Del Monte, Fyffes und Noboa – mehr als 80 Prozent des Welthandels mit Bananen aus⁶⁸.

Die Wertschöpfungskette von Bananen ist ein typisches Beispiel für das hierarchische Modell, in ihr haben besagte multinationale Unternehmen alle Abläufe entlang der Kette vertikal integriert, von der Produktionsphase (durch Aneignung der Plantagen) bis hin zu den Vertriebskanälen (kleine Geschäfte, Einzelhändler und schließlich die Verbraucher), um das Angebot zu kontrollieren und Einfluss über den nachgelagerten Markt zu gewinnen.

In letzter Zeit ermöglichten wettbewerbsfähige Angebote von Linienfrachtdiensten, die Entwicklung technischer Qualitätsstandards von Supermärkten und die Liberalisierung des eu-

Die Bananen-Wertschöpfungskette



ropäischen Marktes, dass Einzelhändler Bananen unabhängig von den Multis einkaufen können. Mit dem Ergebnis, dass mehrere große Supermärkte weniger streng regulierte Ketten vom Verbraucher bis zu den Produzenten aufbauen und Verantwortlichkeiten wie Risikomanagement, Qualitätskontrolle und Logistik an ihre Zulieferer abgeben⁶⁹.

Der steigende Konkurrenzdruck zwischen den großen Fruchtunternehmen, bevorzugter Lieferant für Supermärkte zu bleiben, hat die Kontrollstrukturen globaler Wertschöpfungsketten von Bananen auf den Kopf gestellt, sie werden immer stärker vom Einzelhandel gesteuert statt von integrierten Fruchtkonzernen.

Das hat eine neuerliche Konzentrationsbewegung in der Bananenindustrie ausgelöst, besonders gut sichtbar an der im März 2014 verkündeten Fusion von Chiquita (dem weltgrößten Bananenhändler) und Fyffes (viertgrößter Bananenhändler).

Diese Entwicklung in der Wertschöpfungskette für Bananen hat zur Entstehung neuer Strukturen geführt, innerhalb derer Produzenten (Plantagen und Kleinbauern) unabhängiger agieren, jedoch an die Supermärkte am anderen Ende der Kette gebunden bleiben (auch wenn sie nicht vollständig in deren Lieferketten integriert sind).

Bindung über strukturelle Abhängigkeitsverhältnisse

Diese Form der Kontrolle ist ein Klassiker in der Landwirtschaft. Sie trat historisch erstmals in der Kolonialzeit auf, entwickelt von Kolonialwarenhändlern, vor allem mit Sitz in Produzentenländern.

Diese Methode ist für viele Produkte zur Anwendung gekommen, wo Bauern auf wenige Käufer angewiesen sind, die in hohem Maße Kontrolle ausüben. Aufgrund dieser strukturellen Abhängigkeiten sind Bauern dazu gezwungen, die Handelsbedingungen ihrer Abnehmer und ein hohes Maß an Überwachung durch diese zu akzeptieren.

Heutzutage lassen sich solche Verhältnisse oft für folgende Produkte feststellen:

- Für tropische Früchte und Palmöl, wo Bauern aus dem Vertragsanbau und Kleinbauern von großen Exporteuren, die Plantagen betreiben, zur Produktion von Pufferbeständen benutzt werden (vgl. den oben beschriebenen Fall im Bereich Bananen);
- Für Rohrzucker, wo aggressive Verarbeitungsbetriebe die Produktion dieses verderblichen Guts an eine Vielzahl Kleinbauern outsourcen, die ihnen ihre Ernteerträge zeitnah verkaufen müssen, bevor sie verfaulen;
- Für Baumwolle in Asien (und in geringerem Maße in Westafrika), wo Kleinbauern unter Vertragsproduktion besonders abhängig sind von ihrem einzigen Abnehmer, der für sie das Marketing übernimmt und sie mit den wich-

tigsten Betriebsmitteln für den Anbau versorgt (Dünger und Pestizide);

- Für Milch, insbesondere in Europa, wo Bauern bei Milchkonzernen direkt unter Vertrag stehen (z.B. Nestlé, Lactalis...).

Ein typisches Beispiel für die Bindung von Bauern: Zucker-Wertschöpfungsketten

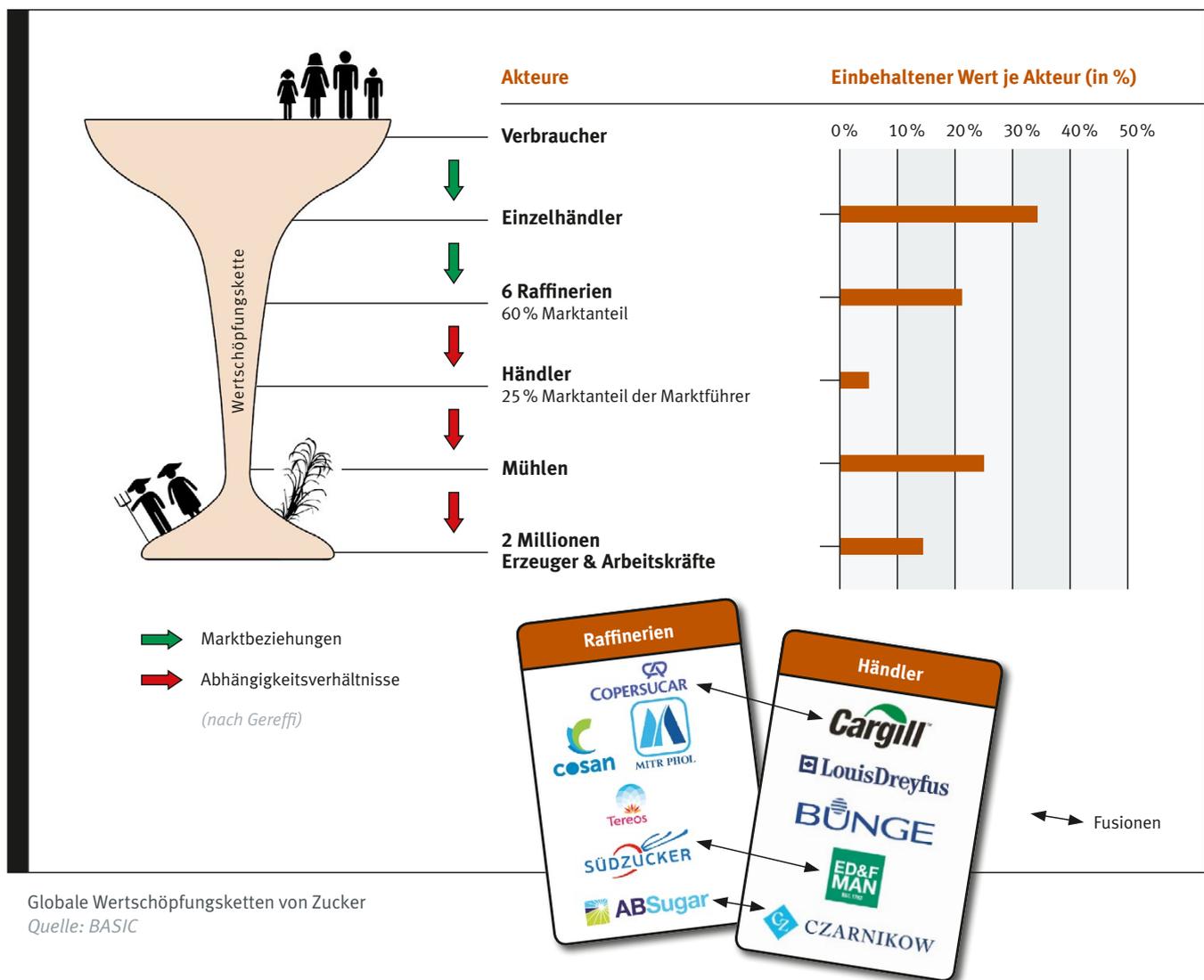
Beinahe 83 Prozent des Zuckers weltweit wird aus Zuckerrohr gewonnen, der Rest aus Rüben. Zuckerrohr wird hauptsächlich im globalen Süden angebaut. Brasilien ist der größte Exporteur mit fast der Hälfte aller Exporte, gefolgt von Australien, Thailand, Kuba, Guatemala, Südafrika, Mauritius, Kolumbien, El Salvador und Fiji⁷⁰.

Für viele Länder des Südens ist der Anbau von Zuckerrohr die Haupteinnahmequelle (z.B. 70 Prozent der kubanischen Exporte und 40 Prozent der Exporte aus Belize und Fiji) und Beschäftigungsmotor für die Landesbevölkerung (die Zuckerrohrindustrie beschäftigt über 1 Million Menschen in Brasilien und 25 Prozent aller Arbeitskräfte auf Fiji)⁷¹.

In den meisten Produzentenländern befindet sich die Verarbeitung und Raffination in den Händen einiger weniger Privatunternehmen⁷², die eine nationale Vertretung für Zuckerexporte haben, meist in Form einer Vermarktungsagentur mit Monopolstellung⁷³. Während Privatunternehmen die Kette immer stärker vertikal kontrollieren, kommen wichtige protektionistische Maßnahmen in den mächtigsten Produktionsländern (USA, EU, Brasilien, Indien, China) noch immer zur Anwendung und beeinflussen die Weltmarktpreise.

Die Verarbeitung und Raffination von Zucker sind üblicherweise sehr kapitalintensiv und von hoher Bedeutung für die Konkurrenzsituation in diesem Wirtschaftssektor. Sie waren schon immer das Nadelöhr von Zucker-Wertschöpfungsketten⁷⁴. Deshalb haben die großen Zuckerhändler – Cargill, Louis Dreyfus, Bunge, ED&F Man, Sucden und Czarnikow – in den letzten zehn Jahren vermehrt in Zuckermühlen investiert⁷⁵, ebenso wie die rasant expandierenden brasilianischen Raffinerien (Copersucar, Cosan und Crystalsev)⁷⁶. Kürzlich haben sich die ersten europäischen Raffinerien mit internationalen Händlern zusammengeschlossen und immer häufiger in lokale Zuckermühlen investiert, um ihre Kontrolle über das Angebot zu bewahren: Czarnikow und Illovo (führende Zuckerhersteller im Osten und Süden Afrikas) gehören nun AB Sugar (Tochterunternehmen der Associated British Foods AG), während Südzucker sich einen relevanten Anteil an ED&F Man zulegte. Gerade erst im September 2014 haben Cargill und Copersucar den Zusammenschluss ihrer Vermarktungsaktivitäten bekannt gegeben und so das weltgrößte Zuckerhandelsunternehmen gegründet.

Die Rohrzucker-Wertschöpfungskette



Globale Wertschöpfungsketten von Zucker
 Quelle: BASIC

Üblicherweise wird Rohrzucker von Mühlen in der Nähe der Anbaugelände verarbeitet⁷⁷. Eine Mühle wird normalerweise von vielen Zuckerbauern genutzt, es ist unwahrscheinlich, dass in einem bestimmten Gebiet mehr als eine Mühle steht⁷⁸. Dieser Umstand erzeugt ein erhebliches Machtungleichgewicht, vor allem in Ländern, in denen Zuckerrohr hauptsächlich von Kleinbauern angebaut wird, wie Pakistan und den Philippinen. Dort erfolgt der Zuckerrahm anbau meist auf Flächen von maximal 5 Hektar⁷⁹. Das Zuckerangebot wird reguliert durch vertragliche Vereinbarungen zwischen Kleinbauern und der Mühle, die außerdem Kredite vergibt, landwirtschaftliche Beratung und soziale Dienstleistungen (z.B. Schulen und Kliniken) anbietet⁸⁰.

Das hat zur Folge, dass Kleinbauern im Zuckerrahmanbau von der Mühle in Abhängigkeit gehalten werden, denn sie ist der einzige Weg, über den die Bauern ihre Produkte verkaufen können und über den sie die benötigten Betriebsmittel erhalten – vor allem Pestizide – und wichtige Sozialleistungen. Ihre Abhängigkeit verschärft sich noch durch den Umstand, dass sie ihre Erträge sehr schnell nach der

Ernte verkaufen müssen, bevor sie ihren Saccharose-Gehalt verlieren.

Im Süden und Osten Afrikas ist die Situation ähnlich: Große Zuckerrohrplantagen schließen mit unabhängigen Kleinbauern der Region Verträge über Puffervolumen ab. Die Plantage beliefert sie mit Saatgut, Düngemitteln und übernimmt den Transport zu ihrer Fertigungsanlage. Im Gegenzug verpflichten sich die Bauern ihre Ernte zu 100 Prozent an die Zuckerplantage zu verkaufen und einen Abzug für Darlehensrückzahlungen vom Verkaufspreis zu akzeptieren⁸¹.

Ein sehr ähnliches Beispiel findet sich in der Baumwollproduktion. Sowohl in West- und Zentralafrika als auch in Süd- und Ostasien werden die meisten Kleinbauern von Entkörnungsunternehmen in Abhängigkeit gehalten, die den ersten Verarbeitungsschritt der Wertschöpfungskette auf dieselbe Art unter Kontrolle haben wie die Mühlenbetreiber in der Zuckerindustrie: sie bestimmen den Preis, den die Bauern erhalten und versorgen sie mit den nötigen Betriebsmitteln (Saatgut, Dünger, ...).

Beschaffung über abhängige Bauern durch regionale Netzwerke

Landwirtschaftliche Wertschöpfungsketten sind nicht immer so stark konzentriert wie in den beiden vorigen Fällen beschrieben.

Relationale Netzwerke formten sich im 20. Jahrhundert für landwirtschaftliche Produkte heraus, die hauptsächlich von Kleinbauern angebaut wurden, während die Machtkonzentration der Händler gleichzeitig mit der dominanter Verarbeitungsunternehmen und Hersteller entlang der Wertschöpfungskette anstieg.

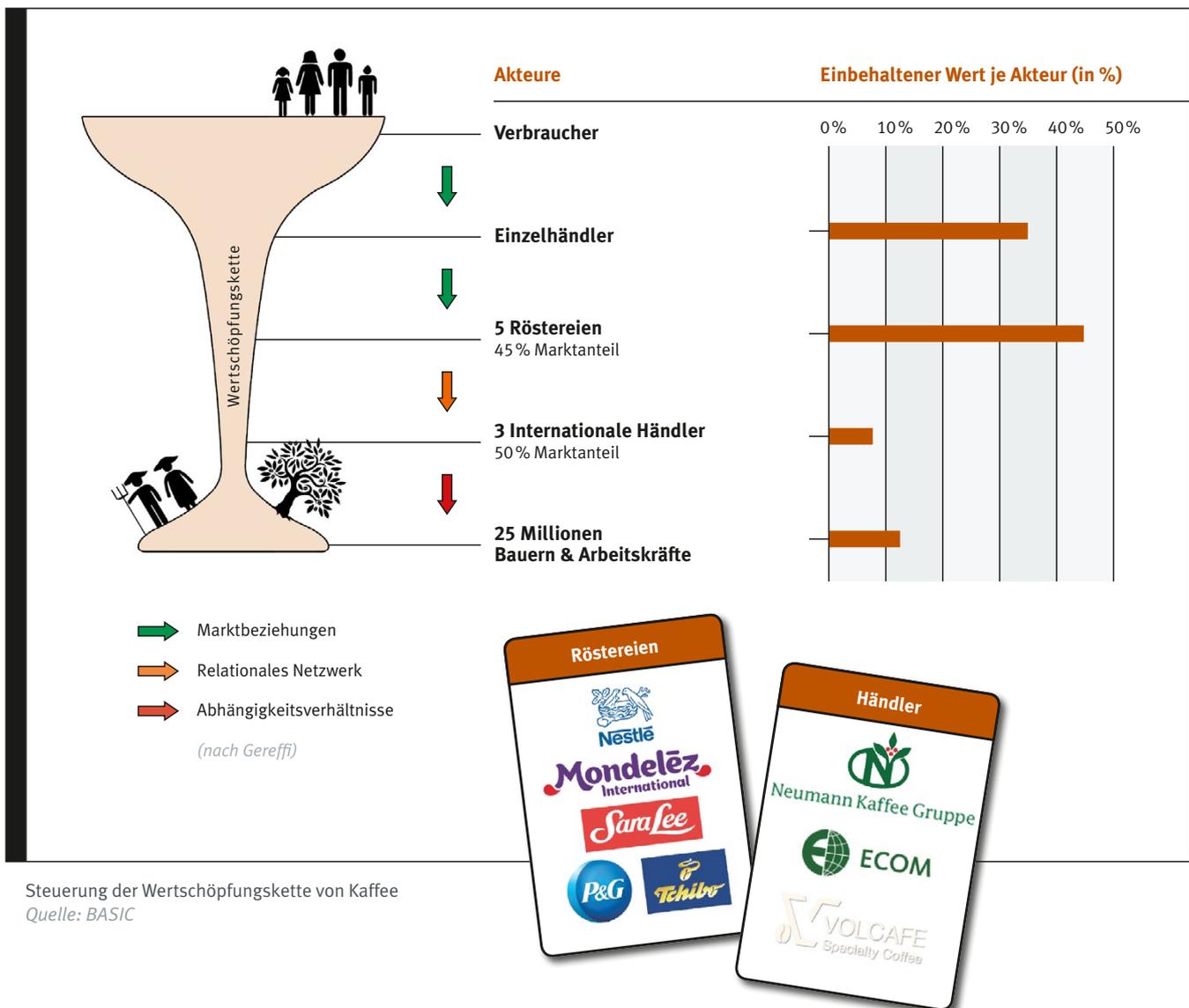
Relationale Steuerung entsteht, wenn Anbieter und Abnehmer ein enges direktes Verhältnis zueinander aufgebaut haben, das eine beachtliche Hürde für den Zutritt anderer Akteure zur Wertschöpfungskette darstellt. Solch enge

Partnerschaften spielen eine wichtige Rolle, wenn Firmen sich den Zugang zur Beschaffung in einem turbulenten Umfeld offen halten wollen, besonders auf dem immer unbeständigeren Agrarmarkt. Rechtsgültige Verträge sind der Hauptmechanismus innerhalb unabhängiger Beziehungen zwischen Firmen.⁸²

In landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten wird diese Methode kombiniert mit dem Sourcing über abhängige Kleinbauern, um die Beschaffung von Rohstoffen so günstig wie möglich zu halten.

Typische Beispiele für dieses Szenario bietet die Kaffeebranche (zwischen Händlern und Röstereien), aber auch Kakao oder Sheabutter (zwischen Händlern und Verarbeitungsunternehmen). Auch in der Textilindustrie ist dieses Vorgehen stark verbreitet, besonders in Wertschöpfungsketten von Baumwolle.

Die Kaffee-Wertschöpfungskette



Steuerung der Wertschöpfungskette von Kaffee
 Quelle: BASIC

Globale Wertschöpfungsketten von Kaffee: starke Beziehungsnetzwerke zwischen Röstereien und Händlern halten Kleinbauern in hoher Abhängigkeit

„*Unsere Vereinigung steht beispielhaft für viele andere Kleinbauernorganisationen: Wir wussten nie, wer unsere Kunden waren, wir hatten keine direkte Verbindung zu unseren Kunden. Uns blieb nichts anderes übrig als zu hoffen, dass der Exporteur einen guten Geschäftsabschluss für uns erreichen würde.*“



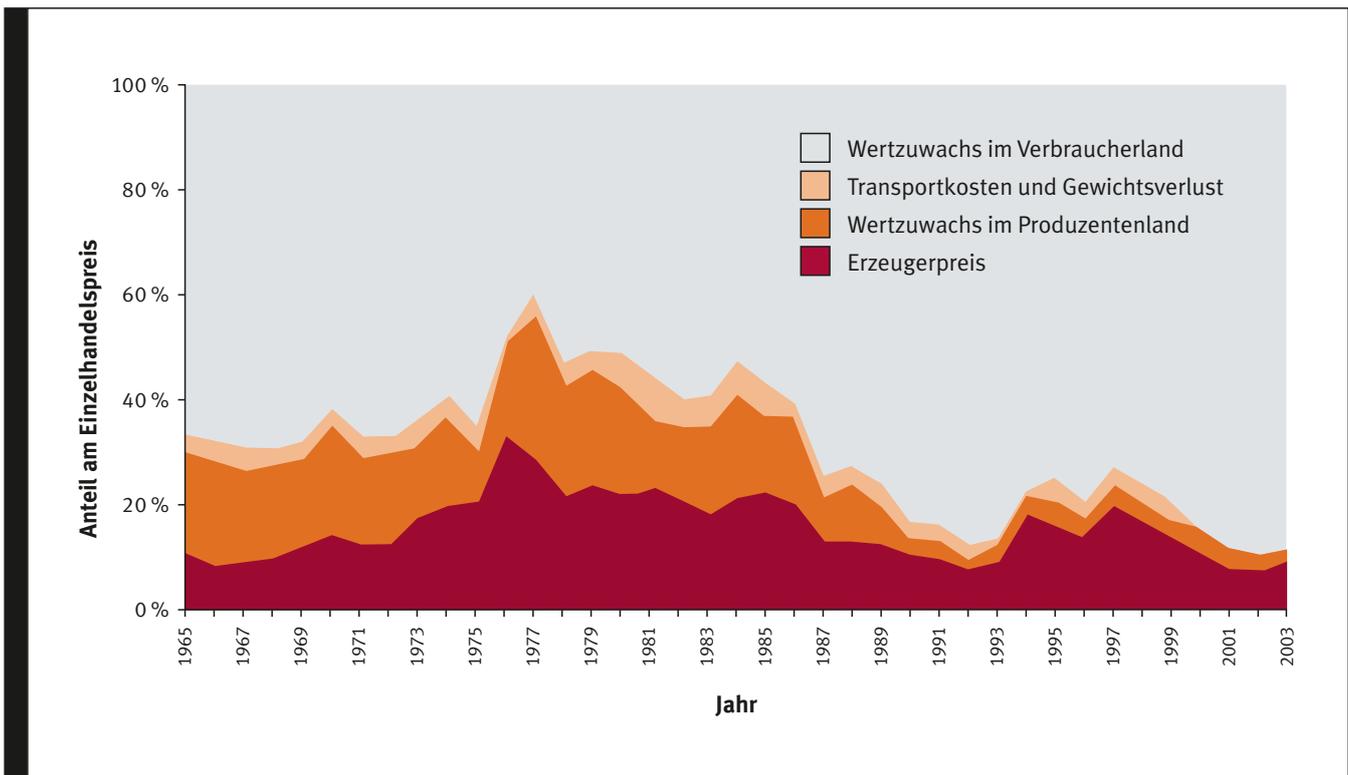
Javier Rivera Laverde
ASOPECAM – Kolumbien

Kaffee wird von rund 25 Millionen Produzenten angebaut (hauptsächlich Kleinbauern mit weniger als 10 Ha Land) und von 500 Millionen Menschen auf der Welt getrunken⁸³. Nur fünf Firmen übernehmen 45 Prozent aller Röstungen – Nestlé, Kraft-Mondelez, Sara Lee, Procter & Gamble und Tchibo – und nur drei Firmen handeln mit 50 Prozent des

weltweiten Rohkaffees – die Neumann Gruppe, ECOM und Volcafé (jetzt im Besitz von ED&F Man).⁸⁴

Seit der Liberalisierung des Kaffeehandels 1989 stand die Wertschöpfungskette von Kaffee verstärkt unter dem Einfluss von Röstereien (stärker als von Einzelhändlern), weit über den historischen Einfluss von Händlern hinaus. Sie generieren außerdem den meisten Mehrwert in der Kette. Allerdings manipulieren sie die Kette nicht allein, sondern in enger Absprache mit internationalen Kaffeehändlern, mit denen sie oft über Jahrzehnte enge Verbindungen aufgebaut haben⁸⁵. In vielen Gegenden ist der Aufbau der Wertschöpfungsketten von Kaffee stark bestimmt durch den gemeinsamen Einfluss von Röstereien und Händlern, vor allem durch die Errichtung von Barrieren für den Marktzugang (Mindestmengen, lieferantengesteuerte Bestände...) und die Kaffeebeschaffung über Kleinbauern, die aufgrund der ungleichen Verhandlungsposition erpressbar sind.⁸⁶

Die starke Verhandlungsposition von Händlern und Röstereien in globalen Wertschöpfungsketten von Kaffee ermöglichte ihnen, den Wertanteil von Rohkaffee am Endprodukt zu beeinflussen (s. unten).



Wertentwicklung von Kaffee seit den 1960er Jahren

Quelle: Daviron & Ponte 2005, eigene Darstellung

Röstereien und Händler haben ihre Handelsspannen erfolgreich vergrößert, während der Anteil der Bauern sank. Dieser Umstand führte im Jahr 2000 zu einer Krise, das „Kaffee-Paradoxon“ genannt, als die Bauern sich mit den niedrigsten Preisen der letzten hundert Jahre zufrieden geben

mussten, während der Wert von Kaffee-Produkten in den Konsumentenländern stieg.⁸⁷

Obwohl die Macht im Kaffeesektor im Allgemeinen besser verteilt ist als in anderen Wertschöpfungsketten, sind Kaf-

feebauern aufgrund ihrer Situation zumeist gezwungen, die Handelsbedingungen ihrer Abnehmer zu akzeptieren, es sei denn, sie schließen sich in Kooperativen zusammen. Dies ist ein typisches Beispiel für relationale Wertschöpfungsketten.

Modulare Wertschöpfungsketten basierend auf Komplettanbietern und abhängigen Bauern

In jüngster Vergangenheit wurden für die Herstellung von verarbeiteten Lebensmitteln komplexere landwirtschaftliche Wertschöpfungsketten über die Zusammenstellung standardisierter ‘Zwischenprodukte’ entwickelt.

Diese komplexeren Ketten werden oft von einer Gruppe „Turnkey-Hersteller“ bestimmter Komponenten aufgebaut, die Wertschöpfungsketten kontrollierten, die u.U. auf oben beschriebene Weise strukturiert sind und meistens Bauern in Abhängigkeitsverhältnissen halten.

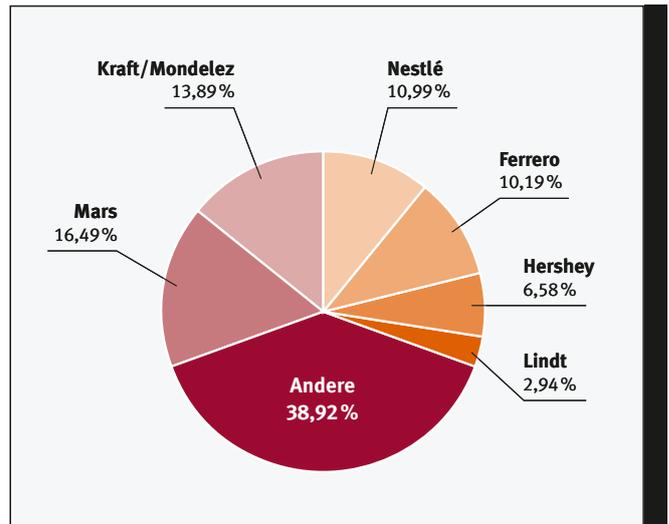
Turnkey- oder Komplettanbieter in modularen Wertschöpfungsketten fertigen Produkte gemäß der Spezifikationen ihrer Kunden an und übernehmen die komplette Verantwortung für die Verfahrenstechnik. Die dafür nötigen Informationen sind durch Produkt- und Prozessstandards stark kodifiziert. Die Bauern am Anfang dieser Ketten werden zumeist in Abhängigkeitsverhältnissen zu Händlern und / oder Verarbeitungsunternehmen gehalten.⁸⁸

Die meisten verarbeiteten Lebensmittel werden in modularen Ketten hergestellt, unter der Federführung von Markenherstellern über den Rest der Kette bis hin zu den Agrarproduzenten: Lebensmittelkonserven, Fertiggerichte, Tiefkühlgerichte, etc. Auch in der Textil- und Bekleidungsindustrie ist dieses Vorgehen weit verbreitet.

Schokolade: Ein Paradebeispiel für Wertschöpfungsketten verarbeiteter Lebensmittel mit Machtkonzentrationen auf mehreren Ebenen

Ein vielsagendes Beispiel für modulare Steuerungsstrukturen ist Schokolade, für die Kakaopaste oder -masse, Kakaobutter, Zucker und Sojalecithin (Standard-Rezepte enthalten z.T. Vanilleextrakt) vermischt werden.

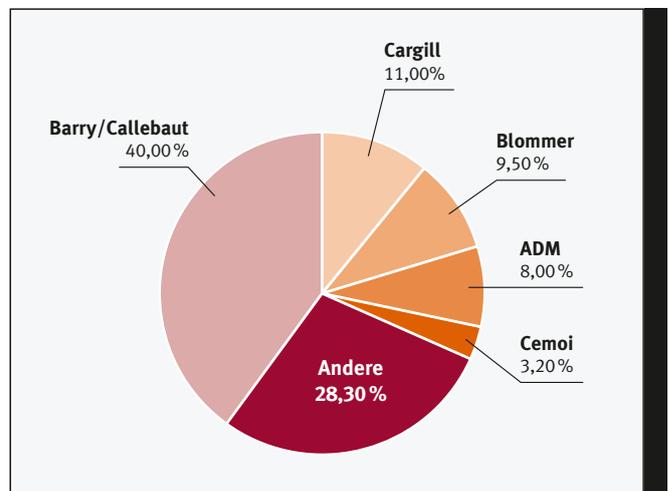
Zum Ende der Schokoladen-Kette steigt die Machtkonzentration, zum einen wegen diverser Zugangsbarrieren (Investitionskosten für Forschung und Entwicklung, Werbeetats, usw.), die die Zahl neuer Konkurrenten niedrig hält, und zum anderen wegen all der Fusionen und Übernahmen in der Schokoladenindustrie, die das Konkurrenzniveau senken. Die führenden Markenhersteller – Mars, Kraft/Mondelez (die kürzlich Cadbury aufgekauft haben), Nestlé, Ferrero und Hershey – machen fast 50 Prozent des weltweiten Süßwarenmarktes aus.⁸⁹



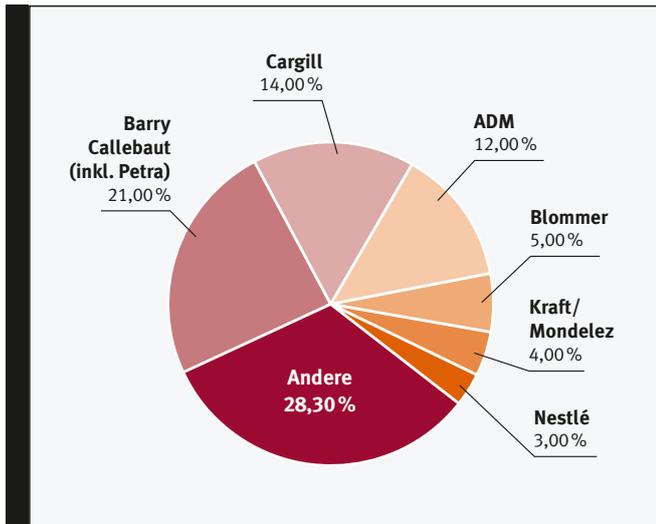
Weltmarktanteile für Süßwaren
Quelle: BASIC basierend auf Euromonitor 2009

Dem vorgeschaltet ist die letzte Transformation der Kette, die Produktion industrieller Schokolade, Kuvertüre genannt (nicht das gleichnamige Produkt, das der Endverbraucher kauft). Hier gibt es zwei Arten von Anbietern:

- Die vertikal integrierte Kette von Markenherstellern, die industrielle Schokolade für den eigenen Bedarf herstellen (Mars, Kraft/Mondelez, Nestlé...) und 52 Prozent der weltweiten Schokoladenproduktion ausmachen⁹⁰;
- Die Hersteller industrieller Schokolade (auch Schokoladenkuvertüre genannt) für externe Kunden, die 48 Prozent der Schokolade weltweit herstellen und deren Branche auch hoch konzentriert ist: Mehr als zwei Drittel des Weltmarkts wird von nur vier Unternehmen hergestellt (Barry Callebaut, Cargill, Bloomer und ADM), Barry Callebaut allein beansprucht einen Marktanteil von rund 40 Prozent⁹¹. Gerade erst im September 2014 kaufte Cargill die Kakao-Produktion seines Rivalen Archer Daniels Midland auf, um seine vertikale Integration zu erweitern, vom Handel mit



Weltmarktanteile industrielle Schokolade
Quelle: BASIC basierend auf UNCTAD (2008) und Barry Callebaut (2013)



Weltmarktanteile Kakaovermahlung
 Quelle: BASIC basierend auf UNCTAD (2008) und Barry Callebaut (2013)

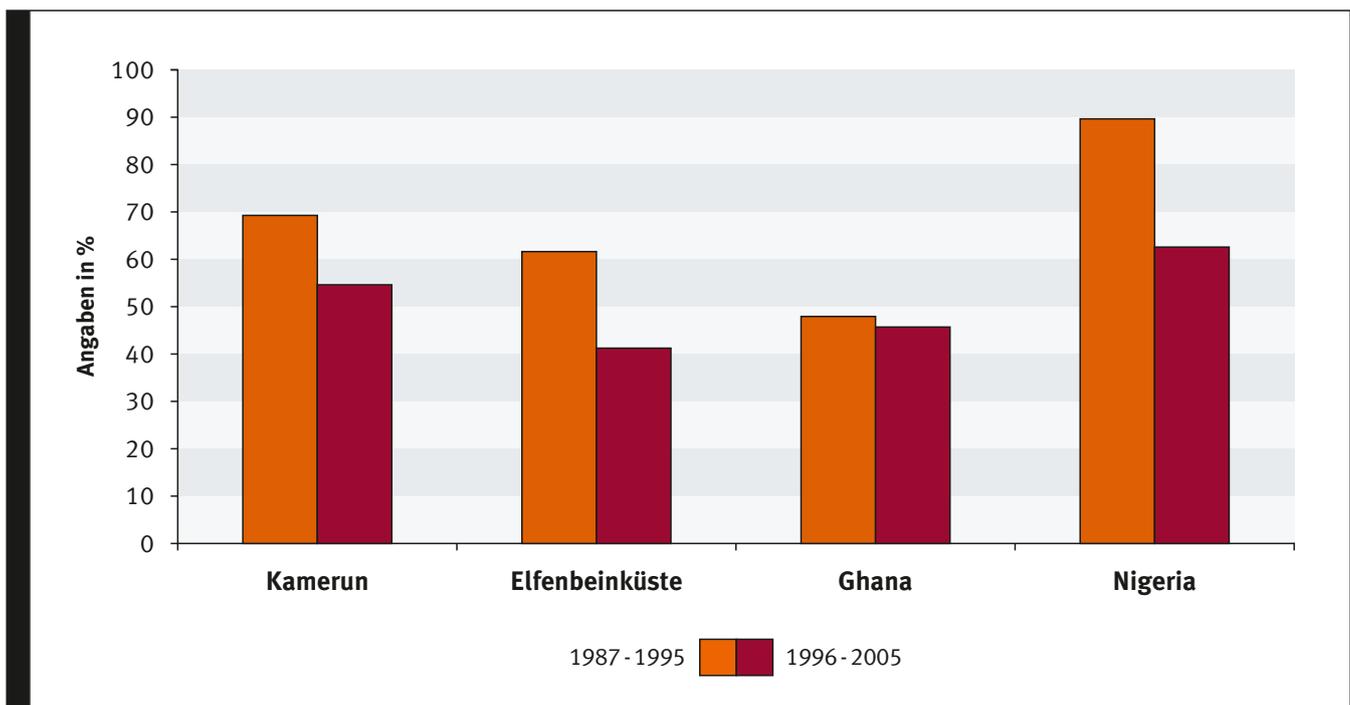
Kakaobohnen bis hin zur industriellen Schokoladenherstellung. Richten wir den Blick eine Ebene höher auf die Wertschöpfungskette, zeigt sich, dass die Struktur im Bereich Kakaovermahlung auch signifikant konzentriert ist. Die drei größten Kakaoverarbeitungsunternehmen – ADM, Cargill und Barry Callebaut – machen 45 Prozent des Marktes aus. Unterschiedliche Unternehmen sind in diesem Segment aktiv: Rohstoffhändler und spezialisierte Vermahlungsbetriebe, sowie Süßwarenhersteller wie Kraft/Mondelez, Nestlé und Ferrero, die die Vermahlung aufgrund ihrer speziellen Anforderungen selbst vornehmen⁹².

Kürzlich hat sich die Machtkonzentration auf dieser Ebene der Kette verstärkt, als Barry Callebaut im Juli 2013 die Kakaosparte von Petra Foods aufkaufte und so zum international führenden Kakaopulveranbieter aufstieg, während der Konzern bereits Marktführer für Schokolade war.

Wenden wir uns der Kakaoproduktion zu, sieht die Situation ganz anders aus: Über 90 Prozent des weltweiten Kakao wird von schätzungsweise 5,5 Millionen Kleinbauern angebaut, hauptsächlich in Westafrika (Côte d'Ivoire und Ghana). Der Lebensunterhalt von weiteren 14 Millionen Menschen in ländlichen Gebieten hängt vom Kakao ab. Die Bauern verkaufen ihre Erträge über große Rohstoffhändler, die die Kakaobohnen meist über lokale Mittelsmänner ankaufen. An diesem Ende ist die Wertschöpfungskette für Kakao in der Mehrzahl der Produzentenländer über Abhängigkeitsverhältnisse organisiert.

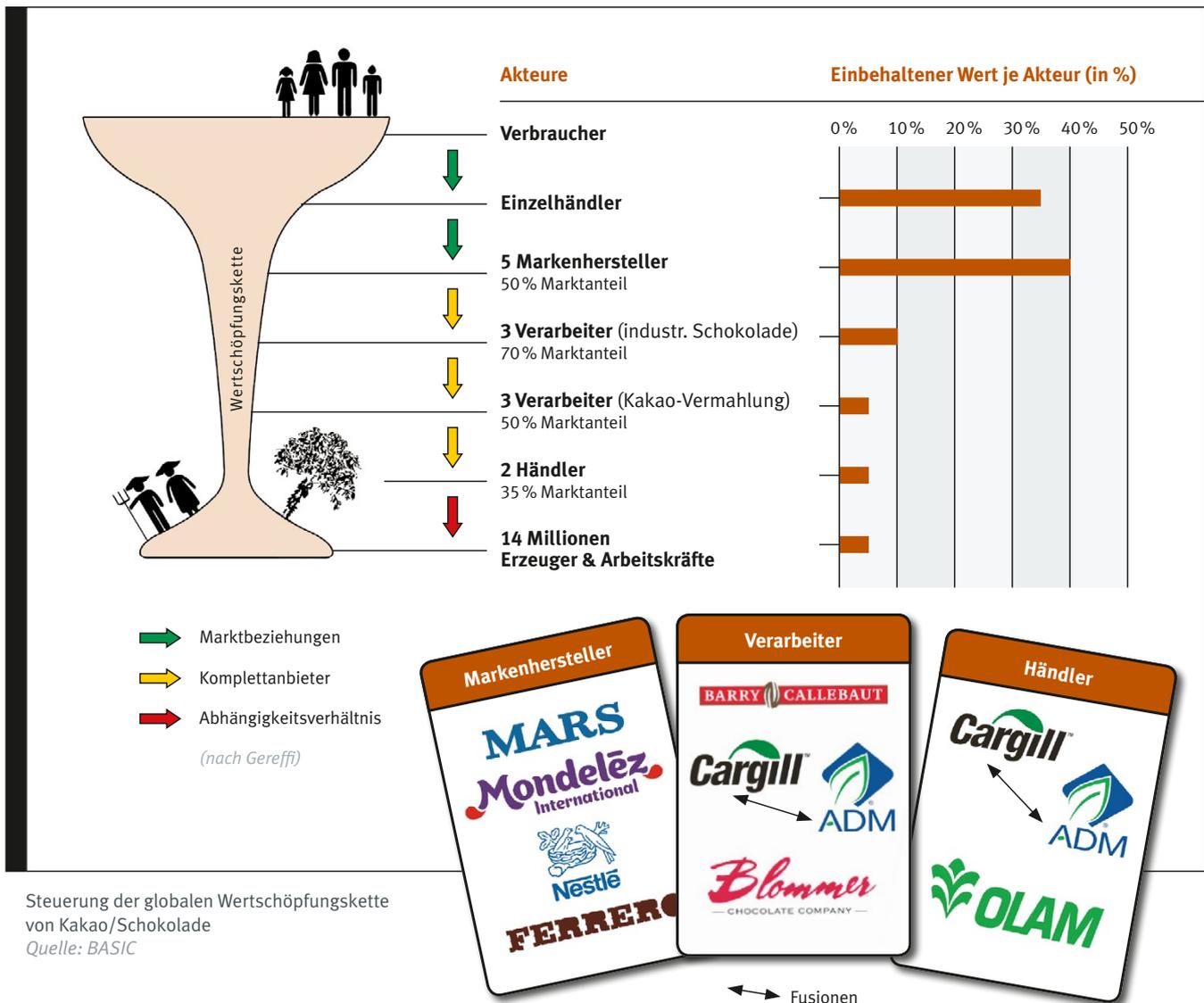
Der Anteil am endgültigen Produktwert ist für die Bauern seit der Kakaoliberalisierung 1990 gesunken, während nachgelagerte Produktionsschritte einen immer größeren Anteil ausmachten, der parallel zur Preiserhöhung des Endprodukts (z.B. Schokoriegel) anstieg, vor allem dank Produktentwicklung und Brand-Marketing. Die Situation spiegelt die wachsende Marktmacht der Akteure am Ende der Wertschöpfungskette wieder (Händler, Vermahlungsunternehmen, Hersteller und Marken).

Kakao, die wichtigste Zutat von Schokolade, illustriert anschaulich die Auswirkungen der Abhängigkeit von Bauern am Anfang der modularen Wertschöpfungskette dieses Produkts.



Anteil am Verkaufspreis von Schokolade in Großbritannien für afrikanische Produzenten der bedeutendsten Anbauländer für Kakao
 Quelle: UNCTAD, 2008, eigene Darstellung

Die Kakao-Wertschöpfungskette



Steuerung der globalen Wertschöpfungskette von Kakao/Schokolade
Quelle: BASIC

Einen Eindruck der globalen Wertschöpfungskette von Kakao vermittelt die oben abgebildete Grafik.

Hinzu kommt, dass die Herstellung von Schokolade noch weitere Zutaten umfasst – Zucker, Sojalecithin und Vanilleextrakt – deren Wertschöpfungsketten meist auch auf Abhängigkeitsverhältnissen basieren, und die ähnliche Auswirkungen haben (insbesondere im Fall von Vanille aus Madagaskar und Indien).

c) Wie Machtkonzentration zu unlauteren Handelspraktiken führt

Die strukturelle Machtkonzentration seitens der Käufer in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten, wie im vorangehenden Abschnitt beschrieben, kann zum Missbrauch dieser Macht führen und lässt sich in Verbindung setzen mit unlauteren Handelspraktiken, die definiert sind als: „Praktiken, die

gröblich von der guten Handelspraxis abweichen, gegen das Gebot von Treu und Glauben und des redlichen Geschäftsverkehrs verstoßen und einem Handelspartner einseitig von einem anderen aufgezwungen werden“⁹³

Der folgende Abschnitt untersucht diese Praktiken sowohl in Konsumenten- als auch in Produzentenländern und deckt ihre Folgen für Bauern und Arbeitskräfte auf.

Unlautere Handelspraktiken auf Ebene des Einzelhandels

Die bestdokumentierten Fälle unlauterer Handelspraktiken stehen in Zusammenhang mit führenden Supermärkten, die im Laufe der letzten Jahrzehnte eine Vormachtstellung im Lebensmitteleinzelhandel erreichten und die Machtverteilung in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten radikal verändert haben⁹⁴.

Die zur Anzeige gebrachten Praktiken von Supermärkten umfassten: das Drücken von Preisen, Androhung von Auslis-

tung⁹⁵, rückwirkende Preisreduzierung oder -änderung, Forderung von Treuzahlungen an den Anbieter, undurchsichtige Preisgestaltung, Verwendung von Kurzzeitverträgen oder keinerlei Verträgen, Einfordern regionaler oder weltweiter Liefervereinbarungen, verspätete Zahlungen, kurzfristige Einforderung allgemeiner Rabatte und das Bestehen auf die Einhaltung von Standards auf Kosten des Anbieters⁹⁶. Führende Supermärkte können außerdem übermäßige und / oder unvertretbare Risiken auf den Anbieter übertragen und so die Wettbewerbsfähigkeit unabhängiger Lebensmittelmarken untergraben⁹⁷.

Zusätzlich gibt es viele gemeldete Fälle von Wettbewerbsverzerrung innerhalb von Läden in Verbindung mit Eigenmarken von Supermärkten, die für den Wettbewerb mit unabhängigen Herstellermarken entwickelt wurden: bessere Positionierung der Eigenmarken, Imitationen der Verpackungen direkter Wettbewerber, schlechtere Serviceleistungen für unabhängige Markenhersteller in Filialen, usw.

Dennoch kommen Strafanzeigen kaum vor, weil die Anbieter sich davor scheuen, ihre größten Kunden zu verärgern und letztlich zu verlieren⁹⁸. Ein Klima der Angst unter Anbietern wurde in vielen Ländern eindeutig dokumentiert, z.B. in einer Untersuchung der britischen Wettbewerbsbehörde zum Verhalten der vier größten Supermärkte Großbritanniens. Tatsächlich verfügen die Supermärkte in den meisten Fällen über so einflussreiche Machtpositionen, dass ihre Entscheidungen über Auslistungen über das wirtschaftliche Überleben ihrer Lieferanten entscheiden kann⁹⁹.

Solch unlautere Handelsmethoden erhöhen den wirtschaftlichen Druck auf Markenhersteller, selbst auf die internationalen, die wiederum einen hohen Preisdruck auf ihnen vorgelagerte Anbieter in den Produzentenländern ausüben, und somit das Risiko erhöhen, dass Bauern und Arbeitskräfte kein existenzsicherndes Einkommen erreichen können, was noch stärker zu Buche schlägt, weil diese sich eh schon in einem Abhängigkeitsverhältnis zu ihren Abnehmern oder Arbeitgebern befinden¹⁰⁰.

Unlautere Handelspraktiken in Produzentenländern

Unlautere Handelspraktiken können auf jeder Stufe landwirtschaftlicher Wertschöpfungsketten auftreten und verschiedenste Formen annehmen. Für diese Studie haben wir speziell die Situation in Produzentenländern untersucht und dafür Interviews mit Kleinbauernvertretern und relevanten Experten für verschiedene Produkte und Regionen geführt: Bananen in der Karibik, Zucker in Südamerika und dem Süden Afrikas sowie Kaffee in Mittel- und Südamerika.

Die Ergebnisse dieser Untersuchungen zeigen, dass dominante Käufer immer wieder Kleinbauern vom Markt ausschließen (im Fall von Bananen), ihnen ungerecht niedrige Preise

aufzwingen (im Fall von Zucker) und Kleinbauern sowie Arbeitskräfte davon abhalten, sich kollektiv zu organisieren (im Fall von Kaffee). Diese Praktiken scheinen nicht speziell mit den angegebenen Produkten in Verbindung zu stehen, sondern können auch in jeder anderen landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette unter den entsprechenden Bedingungen vorkommen.

Marktausschluss von Kleinbauern und ihre Bindung als Lieferanten von Pufferbeständen

Beispiele für diese Situation lassen sich in der dominikanischen Republik finden, wo Landwirtschaft nahezu ausschließlich in den gegensätzlichen Formen „Familienbetrieb“ und „Industriebetrieb“ bzw. Agrarindustrie betrieben wird (laut Daten des nationalen Katasteramts machen Familienbetriebe 65 Prozent aller Produzenten aus, während sie nur auf 11 Prozent der landwirtschaftlichen Nutzflächen arbeiten). Vor diesem Hintergrund ist der dortige Bananananbau ein besonders gutes Beispiel für Wettbewerbsverzerrung zwischen Kleinbauern und Plantagen.

Bananen sind das zweitwichtigste Exportgut der dominikanischen Republik und wichtige Beschäftigungs-, Gehalts- und Einkommensquelle in ärmeren Regionen des Landes¹⁰¹. 90 Prozent der Produzenten sind Kleinbauern (mit einer Anbaufläche von 1,2 bis 2,5 Ha), sie erwirtschaften ca. 50 Prozent der Bananenproduktion des Landes¹⁰².

Aufgrund der Verderblichkeit von Bananen verfügen Kleinbauernkooperativen nicht über die nötigen Möglichkeiten selbst zu exportieren oder sie sind nicht bereit, das Risiko zu tragen. Deshalb landen Kleinbauern für den Export ihrer Früchte bei privaten Exporteuren, die üblicherweise in vertikale Wertschöpfungsketten integriert sind.

Da Exporteuren oft große Bananenplantagen gehören, tendieren sie dazu, zuerst ihre eigenen Erträge an ihre Kunden zu verkaufen, Kleinbauernkooperativen fungieren nur als Lieferanten von Pufferbeständen, egal wie hoch die Qualität oder wie wettbewerbsfähig ihr Angebot ist.¹⁰³

Ohne direkten Zugang zu Importeuren oder Marktinformationen (nur über den Exporteur) werden Kleinbauernkooperativen oft in Abhängigkeit vom Exporteur gehalten, der ihnen extrem niedrige Handelskonditionen aufzwingt, weshalb sie kaum Aussicht auf mehr Autonomie in der Wertschöpfungskette haben.¹⁰⁴

Ihre Lage wird außerdem verschlechtert durch die Tatsache, dass die meisten Abnehmer in Europa und den USA (Fruchthändler und Supermärkte) vor allem an großen Mengen und homogener Produktion mit gutem Erscheinungsbild interessiert sind und darüber hinaus auf immer teureren Qualitätsstandards bestehen, die Plantagen deutlich leichter einhalten können als Kleinbauernkooperativen.¹⁰⁵

Zu ähnlichen Fällen kommt es bei vielen Produkten und in vielen Regionen, wo Kleinbauern von großen Tee-, Kaffee- oder Zuckerrohr-Plantagen im Osten und Süden Afrikas oder im Ananasanbau in Mittelamerika über Vertragsanbau verpflichtet werden.

Ungerechte Niedrigpreise für Kleinbauern

In landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten ist es gängige Praxis, dass Kleinbauern ungünstige Handelskonditionen aufgezwungen werden, die sie dazu bringen, ihre Waren unter den Produktionskosten zu verkaufen.

Am besten lässt sich dies am Fall von Kleinbauern im Zuckerrohranbau illustrieren, die stark von ihrer lokalen Zuckermühle abhängen, denn diese ist ihr einziger Abnehmer (wie im vorigen Abschnitt beschrieben).

Der Preis, den sie erhalten, hängt ab vom Zuckergehalt ihrer Ernte zum Zeitpunkt der Lieferung an die Mühle. Aber dieser Wert lässt sich nur feststellen, wenn das frische Zuckerrohr verarbeitet worden ist. Von daher schätzt die Mühle meistens den Gehalt und bestimmt den letztendlichen Preis, den die Bauern erhalten. Weil der Zuckergehalt stark variieren kann, bleibt den Bauern nichts anderes übrig, als der Bewertung durch die Mühle zu vertrauen.¹⁰⁶

Obwohl Fälle von Unterbezahlung regelmäßig gemeldet werden, haben Bauern fast keine Möglichkeit sich zu beschweren, denn sie hängen davon ab, dass die Mühle ihre Produkte verarbeitet und verkauft, in ihrem Umkreis gibt es keine Alternativen.¹⁰⁷

Solche Situationen sind dort recht verbreitet, wo Kleinbauern von ihren Abnehmern in Abhängigkeit gehalten werden und sie kaum oder gar keine Möglichkeit haben, alternative Handelswege aufzutun, wie im Fall der Milchproduktion in Asien, Vanilleanbau in Madagaskar oder Cashewnuss-Gewinnung in Westafrika und Asien.

„Unfaire Handelspraktiken sind Gang und Gäbe bei den Käufern, die wir 'Kojoten' nennen. Sie setzen ihre Finanzmittel dafür ein, mit Kleinbauernkooperativen zu konkurrieren, die nicht über den nötigen Cashflow verfügen, den Kaffee ihrer Mitglieder zum richtigen Zeitpunkt zu bezahlen. Im konventionellen Handel machen wir immer Verluste bei Geschäften mit großen Abnehmern.“



Raúl Claveri, COCLA, Peru

Unlautere Handelspraktiken gegen Bauern, die sich kollektiv organisieren wollen

Wenn Kleinbauern versuchen, sich mangels staatlicher Regulierung kollektiv zu organisieren (in Kooperativen,

Verbände, etc.), setzen die Käufer ihre Machtposition auch dafür ein, diese Initiativen zu schwächen oder sie sogar zu verhindern.

Dies ist vor allem in Mexiko, Nicaragua und Peru der Fall, wo mehr als 70 Prozent der Kaffeeexporte von privaten Exporteuren betrieben werden, die keinen Kaffee anbauen, sondern diesen ausschließlich über Mittelsmänner von Kleinbauern beziehen. Diesen Exporteuren gehören oft die größten Kaffeeverarbeitungsbetriebe des Landes, Verpackungsanlagen, zahlreiche Lastwagen und Lagerhallen in allen Gegenden, in denen Kaffee angebaut wird. Sie beschäftigen außerdem viele Kaffeesachverständige im ganzen Land, um Kleinbauern mit Betriebsmitteln und Dienstleistungen zu versorgen und sie so weiterhin als abhängige Anbieter zu halten. Sie haben Zugang zu günstigem Kapital und beachtlichen öffentlichen Fördermitteln. Vor allem aber sind sie die bevorzugten Handelspartner von Kaffeeröstereien, die ihre Lieferanten nur dann wechseln, wenn es wirklich sein muss.¹⁰⁸

„Das Letzte, woran Großabnehmer interessiert sind, ist ein Handelsverhältnis zu einer Kleinbauernorganisation. Sie bevorzugen vereinzelte und abgespaltene Bauern, die sie leichter über kurzfristige Preise manipulieren können, so dass die Absicherung ihrer Familien nicht mehr garantiert ist. Dieselben Unternehmen, die finanziell von unserer Regierung unterstützt werden, stiften zu unlauteren Handelspraktiken an.“



Luis Martinez Villanova, UCIRI, Mexico

Zum Vergleich: Kaffeekooperativen in diesen Ländern müssen ihr Kapital und ihre Ressourcen über ihre Mitglieder (und manchmal über sie unterstützende NROs und mit ihnen verbundene Kleinunternehmen in Nischenmärkten) selbst aufbauen. Hinzu kommt, dass sie nicht über die persönlichen Verbindungen zu Kaffeeröstereien und Handelsmarken verfügen.

Im Beschaffungswettstreit sind mehrere Fälle bekannt, in denen große Kaffeeexporteure ihre finanziellen Ressourcen genutzt haben, um Produzenten von bestehenden Kaffeekooperativen abzuwerben. Zu kritischen Zeiten im Jahr bieten für diese Exporteure tätige Zwischenhändler Vorauszahlungen in bar für die Gesamternte, ungeachtet der Qualität. Damit ist außerdem das Aufsetzen von Verträgen mit einzelnen Bauern oder sehr kleinen Gruppen verbunden und die Weigerung zu Verhandlungen mit den bestehenden Kooperativen. Wenn die Weltmarktpreise für Kaffee hoch sind, können die Kooperativen mangels finanzieller Ressourcen nicht mit den großen Exporteuren konkurrieren, da sie ihren Mitgliedern oft nicht die dann höheren Aufkaufpreise bieten können. Sie

werden dadurch entscheidend geschwächt, manche zerbrechen daran.¹⁰⁹

Selbst wenn Kaffeekooperativen es schaffen, direkte Partnerschaften mit großen Röstereien in Verbraucherländern aufzubauen, haben sie noch immer mit großen Exporteuren zu kämpfen, die ihre Geschäftsverbindungen unter Vorwänden gezielt zerstören.

In mehreren gemeldeten Fällen erhoben Exporteure, die zwischen Kaffeekooperativen und Röstereien tätig waren, falsche Vorwürfe bezüglich Qualitätsproblemen, um stattdessen Kaffee von unorganisierten Anbietern zu liefern, während sie gleichzeitig sicher stellten, dass die Röstereien nicht in direkten Kontakt mit den Kooperativen treten konnten, um der Sache auf den Grund zu gehen. Da sie keinen Einspruch

gegen die Behauptungen einlegen konnten, hatten die Kaffeekooperativen keine andere Wahl als eine Neuverhandlung der Preise und Konditionen zu akzeptieren, nachdem der Kaffee bereits verschifft worden war. Solche Situationen haben in den letzten Jahren zum Scheitern diverser Initiativen für direkte Handelsbeziehungen zwischen Kleinbauern und großen Herstellern geführt.¹¹⁰

Zu ähnlichen Fällen kommt es bei vielen Produkten und in vielen Regionen, wo kollektive Bauernorganisationen (Kooperativen, Verbände, ...) sich in direkter Konfrontation mit Großabnehmern befinden, die ihre Machtposition in der Wertschöpfungskette bewahren oder ausbauen wollen, insbesondere in der Kakao- und Milchproduktion in Lateinamerika, Afrika und Asien.

3. Soziale und ökologische Auswirkungen von Machtkonzentration in der Landwirtschaft



Die Konzentration von Macht in den Händen einiger weniger und das Verschwinden von kleinen und mittleren Produzenten fördert Monopole und die Kontrolle über Preise und den Markt, was negativen Druck auf die gesellschaftlichen Bedingungen, Gehälter und die Menschenrechtssituation erzeugt.“

SINTRAINAGRO, Kolumbien



a) Lebensgrundlage ohne Zukunft für Bauern

Es ist die Kombination aus Machtkonzentration in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten und Liberalisierung sowie Finanzialisierung des Weltmarkts, die dazu führt, dass vor allem Kleinbauern die Folgen dieser Entwicklungen in hohem Maße zu spüren bekommen, in erster Linie über steigenden Preisdruck und stärkere Preisschwankungen.

Wie im vorangegangenen Kapitel beschrieben, hat der graduelle Abbau von Maßnahmen zur Preisstabilisierung (Quoten und Pufferbestände) und der Zusammenbruch internationaler Rohstofforganisationen (Kaffee, Kakao, Zucker...) Bedingungen erzeugt, unter denen die Machtansammlung seitens der Käufer zu grenzenlosem Preisdruck auf Anbieter

im Namen des Verbraucherinteresses führt und gleichzeitig das Risiko unlauterer Handelspraktiken auf Kosten der schwächsten Akteure in der Kette erhöht.

Darüber hinaus hat diese Entwicklung Spekulationen durch Großabnehmer auf Agrarrohstoffmärkten ermöglicht, was zu noch nie dagewesenen Preisschwankungen und mehreren Lebensmittelkrisen in Entwicklungsländern geführt hat.

Ergebnis ist, dass die Gewinne, die für Akteure von landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten entstehen, tendenziell an das führende Unternehmen dieser Ketten gehen. Wertschöpfung erfolgt nicht hauptsächlich für diejenigen, die ein physisches Produkt liefern, sondern in immer höherem Maße für diejenigen, die über die nötigen Informationen verfügen, die globale Wertschöpfungskette für Lebensmittel erfolgreich für sich arbeiten zu lassen¹¹¹.

Obwohl die meisten landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten insgesamt recht profitabel sind, haben sich für Primärerzeuger die Handelsbedingungen bedeutend verschlechtert, die Differenz zwischen Produzentenpreisen und Verkaufspreisen ist gestiegen und Kleinbauern werden von hochwertigen Märkten ausgeschlossen¹¹².

In vielen Regionen und für viele Agrarprodukte sind Kleinbauern die ersten, die die Konsequenzen dieser Situation zu spüren bekommen: Ihre Lebensbedingungen haben sich über die vergangenen 20 Jahre enorm verschlechtert und sind in vielen Fällen unhaltbar geworden.

Eingehende Beispiele lassen sich im Kaffee- und Kakaobereich finden, stellvertretend für die Situation vieler anderer

Kleinbauern in der Landwirtschaft (Bananen, Zuckerrohr, Palmöl, Milch, etc.).

Die weitreichenden Folgen der Kaffeeekrise für Kleinbauern

Als einer der wichtigsten Rohstoffe im Hinblick auf weltweit gehandelte Waren spielt Kaffee eine wesentliche Rolle für das Auskommen von Millionen Haushalten in Entwicklungsländern. Neben den geschätzten 25 Millionen Kleinbauern im Kaffeeanbau, die direkt vom Kaffee als ihrer Haupteinnahmequelle abhängen, trägt Kaffee beträchtlich zu Deviseneinnahmen bei und spielt eine führende Rolle für die Entwicklung von Beschäftigungsverhältnissen und Infrastruktur in über 50 Entwicklungsländern.

Bis 1989 gab es einen Konsens zwischen Produzenten und Konsumenten, dass Vereinbarungen und Regeln nötig sind, die auf einen geregelten Markt und gerechte Kaffeepreise mit garantierten Lieferungen an die Kaffeeindustrie ausgerichtet waren. Seit dem Zusammenbruch des Kaffeeabkommens 1989 wurde dieser Konsens ersetzt durch die Ideologie des Liberalismus.

Diese bedeutende Veränderung in der Steuerung des weltweiten Kaffeesektors begünstigte eine lang anhaltende Krise mit niedrigen Preisen und einer strukturellen Überproduktion von Kaffeebohnen. Genauer gesagt fielen die Preise 1989 bis 1992 und 2000 bis 2004 unter die durchschnittlichen Produktionskosten. So stürzten die Preise 2002 auf ein Rekordtief von unter 46,2 Cents pro Pfund, im Vergleich zu 1,2 US Dollar pro Pfund, dem Betrag nachhaltiger Produktionskosten, die es den Bauern und ihren Familien erlauben, unter würdigen Bedingungen zu leben.

Von ihren Einnahmen aus dem Kaffeeanbau konnten sich die Bauern 2002 lediglich noch ein Viertel dessen leisten, was sie noch 1960 dafür bekommen hatten.¹¹³

Diese Preiskrisen haben einen beträchtlichen Einkommensverlust verursacht, aus dem sich schwerwiegende Folgen für Kleinbauern in vielen Entwicklungsländern ergaben: Aufgabe von Landwirtschaftsbetrieben, verbreitete Arbeitslosigkeit, geringere Export- und Steuereinnahmen, ein Dominoeffekt auf andere Wirtschaftsbereiche, Abwanderung aus ländlichen Regionen in Städte, Abwanderung ins Ausland, weniger Geldmittel für Gesundheitswesen und Bildung, mehr Haushalte, die unterhalb der Armutsgrenze leben, erhöhte Mangelernährung, erhöhte Verschuldung, vermehrter Drogenanbau etc.¹¹⁴

Die unhaltbaren Lebensbedingungen westafrikanischer Kakaobauern

Über 90 Prozent des weltweiten Kakao wird von schätzungsweise 5,5 Millionen Kleinbauern angebaut. Der Lebensun-

terhalt von weiteren 14 Millionen Menschen in ländlichen Gebieten hängt vom Kakao ab.

Unter dem Druck, ihre Märkte zu liberalisieren, privatisierten Länder wie Nigeria, Kamerun und Côte d'Ivoire in den Neunzigerjahren ihre Binnen- und externen Marktstrukturen vollständig, während zuvor zentralisierte Märkte in West- und Zentralafrika vorherrschten. Der Kakaoausschuss Ghanas ist das letzte Überbleibsel dieser Struktur. Er setzt den Preis fest, den Bauern für ihren Kakao erhalten und kontrolliert 70 Prozent des Kakaohandels in Ghana. In den meisten anderen kakaoproduzierenden Ländern wurde demgegenüber immer dem Prinzip des freien Marktes gefolgt.

Der Runde Tisch für nachhaltige Kakaowirtschaft (RSCE) erkennt an, dass: „*die Liberalisierung der Kakaoindustrie nicht zu der erwarteten Konkurrenzsteigerung zwischen Käufern an den Toren der Bauern geführt hat. Kleinbauern im Kakaoanbau befinden sich noch immer am Anfang einer abnehmergesteuerten Wertschöpfungskette, in der die Macht der Käufer sich auf einige wenige Unternehmen weltweit konzentriert*“.¹¹⁵

Das größte Problem in der Kakaowirtschaft ist der Mangel an ökonomischer Nachhaltigkeit im Kakaoanbau aufgrund von Preisinstabilität und des Abwärtstrends realer Kakaopreise. In vielen westafrikanischen Ländern befindet sich das Familieneinkommen von Kakaobauern unterhalb der Armutsgrenze. Diese Situation macht den Anbau von Kakao eindeutig wirtschaftlich unhaltbar.

In den ländlichen Regionen, in denen sie leben, haben Kakaobauern keinen Zugang zu grundlegenden Infrastrukturen wie Straßen, Elektrizität, Wasserversorgung, Gesundheitsversorgung, Bildung und anderen wichtigen Einrichtungen.

Das extreme Ungleichgewicht im Baumwollhandel

Der Weltmarkt für Baumwolle versinnbildlicht den globalisierten Handel und illustriert seine Unausgewogenheit: Einerseits gibt es eine intensive Großproduktion von Baumwolle unter beträchtlichem Einsatz von Dünge- und Pflanzenschutzmitteln, die auf einige wenige Länder konzentriert ist, in denen Bauern stark subventioniert werden¹¹⁶ und deshalb in der Lage sind, ihre Ernteerträge unterhalb der tatsächlichen Produktionskosten zu verkaufen; auf der anderen Seite sind Millionen Kleinbauern in West- und Zentralafrika, Indien, Bangladesch, etc. trotz ihrer niedrigen Produktionskosten und deutlich geringerer Umweltbelastung besonders stark betroffen von der Marktliberalisierung und ihren Folgen: extreme Preisschwankungen für Baumwolle, Dumping, verursacht durch subventionierte Exporte, und von großen Saatgutherstellern ausgeübter Druck.

In den letzten Jahrzehnten hatte dies zur Folge, dass die Wirtschaftsräume ganzer Regionen in Afrika betroffen waren und

ein beträchtlicher Teil der Bevölkerung den Baumwollanbau oder sogar die Landwirtschaft allgemein aufgab und sein Glück in größeren Städten suchte.¹¹⁷

b) Kinderarbeit

Der oben beschriebene Mangel an wirtschaftlichen Perspektiven für Kleinbauern hat in vielen Regionen einen Teufelskreis der Armut gefördert und ist darüber hinaus eine der Hauptursachen für Kinderarbeit in ländlichen Gebieten, wie an der Situation im Kakao- und Zuckerrohranbau deutlich wird.

Strukturelle Kinderarbeit im Kakaoanbau Westafrikas

Aufgrund ihrer Armut und fehlenden Bildungschancen entscheiden viele Kakaobauern in Westafrika, dass ihre Kinder auf ihren Farmen arbeiten sollen. In einigen Fällen führt dies zu den schlimmsten Formen von Kinderarbeit, wie sie die einschlägigen ILO-Konventionen definieren¹¹⁸.

Im Jahr 2002 belegte eine Studie, die im Länderbericht des US-Außenministeriums zur Lage der Menschenrechte in Côte d'Ivoire zitiert wurde, dass zwischen 5.000 und 10.000 Kinder dem Menschenhandel zum Opfer fielen und entweder ins Land geschafft oder innerhalb des Landes verschleppt wurden, um ganztags oder einen Teil der Zeit im Kakaosektor zu arbeiten. Die Studie kam außerdem zu dem Ergebnis, dass ungefähr 109.000 Kinderarbeiter unter gefährlichen Bedingungen auf den Kakaofarmen des Landes arbeiteten (70 Prozent auf den Farmen ihrer Familien), von der Studie als schlimmste Formen von Kinderarbeit beschrieben.

Das Harkin-Engel-Protokoll (auch Kakaoprotokoll genannt) aus dem Jahr 2001 stellt einen Versuch dar, die schlimmsten Formen von Kinderarbeit in der Kakaoindustrie Westafrikas zu verhindern. Der zentrale Teil des Protokolls bestand darin, dass sich Unternehmen verpflichteten, ein unabhängiges und glaubwürdiges System der Farmüberwachung, Zertifizierung und Überprüfung ihrer Zulieferer einzuführen, um sicher zu gehen, dass keine Kinderarbeit im Spiel ist. Die ursprüngliche Frist, Juli 2005, wurde nicht eingehalten und daraufhin verlängert. Im Juli 2008 führte die Neuverhandlung der Eckpunkte zu einem neuen Abkommen.

Unabhängige Zwischenberichte zum Harkin-Engel-Protokoll zweifelten die Grundlagen des von der Kakaoindustrie vorgeschlagenen „Zertifizierungskonzepts“ unverhohlen an. Das Internationale Forum für Arbeitsrecht (ILRF) hat das Kakaoprotokoll genau überprüft und stellt eindeutig fest, dass das von der Kakaoindustrie vorgelegte Zertifizierungskonzept den Verbrauchern keinerlei Sicherheit gibt, dass die Unternehmen Schritte zur Abschaffung von Kinderarbeit innerhalb ihrer Wertschöpfungskette unternommen haben – ein Umstand, den die Industrie selbst eingesteht¹¹⁹.

Das Problem der Kinderarbeit in Westafrika ist bis heute nicht behoben und bedarf einer grundlegenden Herangehensweise, die die Ursachen vor Ort berücksichtigt: Armut, schwankende Warenpreise und Marktkonzentration auf Käuferebene. Selbst wenn die Abnehmer von Kakao behaupten, die Einkommen der Bauern durch höhere Erträge verbessert zu haben, haben davon in Wirklichkeit die Unternehmen profitiert, die Wirkung auf das Einkommen von Bauern war eher gering.

Kinderarbeit und gefährliche Arbeitsbedingungen im Zuckerrohranbau

Die Produktion von Zucker ist äußerst arbeitsintensiv, geerntet wird meist von Hand und zwar dort, wo billige Arbeitskräfte zur Verfügung stehen. Sie spielt eine zentrale Rolle in der Wirtschaft diverser Entwicklungsländer.

Wie im Fall von Kakao wird auch Zuckerrohr auf dem Weltmarkt zu Preisen verkauft, die kaum die Produktionskosten decken. Diese Situation begünstigt Kinderarbeit und miserable Arbeitsbedingungen im Zuckerrohrsektor, dokumentiert von mehreren Menschenrechtsorganisationen und zivilgesellschaftlichen Initiativen.¹²⁰

Die Arbeit, die Kinder auf den Zuckerrohrplantagen von Leyte auf den Philippinen verrichten (eine der wichtigsten Zuckerrohr-Regionen des Landes), ist ein Paradebeispiel für die Grauzone zwischen der Zuarbeit durch Kinder und den schlimmsten Formen von Kinderarbeit.

Die Aufgaben für Kinder reichen vom Unkrautjäten und Pflanzen bis zum Ausbringen von Dünger und Ernten. Selbst wenn Eltern versuchen, ihre Kinder vor den gefährlichsten Tätigkeiten zu schützen, sind sie bei ihrer Arbeit diversen Risiken ausgesetzt. Das Pflanzen, Ernten und die Verarbeitung von Zucker sind strapaziöse und gefährliche Tätigkeiten unter heißen Temperaturen. Das Schneiden des Zuckerrohrs kann extrem gefährlich sein (Verletzungen durch Macheten kommen häufig vor) und der Kontakt mit Rauch, Pestiziden und giftigen Tieren stellt weitere Risiken dar.

Werden Eltern für Kinderarbeit zur Rechenschaft gezogen, käme dies einer Bestrafung für ihre Armut gleich. Deshalb bemühen sich Regierungsprogramme um alternative Einkommensquellen für diese Eltern, jenseits des Familienbetriebs¹²¹.

c) Prekäre Anstellungsverhältnisse und schlechte Lebensbedingungen für Arbeitskräfte

Die strukturell steigende Nachfragemacht in Kombination mit der Liberalisierung und Finanzialisierung der Märkte wirkt sich nicht nur auf Kleinbauern aus: alle Angestellten der verschiedenen Produktions- und Weiterverarbeitungsstufen in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten sind ebenso betroffen.

„*Unsichere Beschäftigungsverhältnisse nehmen täglich zu, denn Unternehmen, die Kosten senkende Maßnahmen anwenden, meinen, dass Arbeitsplatzsicherheit die Produktionskosten wegen der von den Arbeitskräften erworbenen Rechte erhöht.*“

SITRAP, Costa Rica



Die schwierige Situation von Landarbeitern

Auf den vorgelagerten Produktionsstufen sinkt der Anteil an Arbeitskräften in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten in den meisten Regionen merklich, vor allem in den Industrieländern. Die industrialisierte Landwirtschaft und die Arbeitsschritte in der Agrar- und Nahrungsmittelindustrie bedürfen weniger Arbeitskräften und verlagern einen Großteil der Arbeit vom Feld in die Fabrik oder die Verpackungsanlage¹²². Meistens bilden Gelegenheitsarbeitskräfte und Festangestellte auf Farmen in ländlichen Regionen die ärmste Bevölkerungsgruppe in der Wertschöpfungskette. Obwohl Arbeitskräfte dem Marktgeschehen nicht direkt ausgesetzt sind wie Kleinbauern, deutet einiges darauf hin, dass der von *Lead-Buyern* ausgeübte Preisdruck über sinkende Arbeitsplatzsicherheit, schlechte Arbeitsbedingungen und Löhne unterhalb der Mindestauflagen an Arbeitskräfte weitergegeben wird¹²³.

Der Bananensektor ist ein typisches Beispiel dieser Situation. Seit Jahrzehnten ist er geprägt von immer wieder aufflammenden Arbeitskämpfen auf Plantagen und Vorwürfen der aktiven Unterdrückung gewerkschaftlicher Aktivitäten, beispielsweise durch Schikanie und gewaltsame Unterdrückung von Gewerkschaftsmitgliedern oder Streikenden¹²⁴.

Seit 2000 sind dem ILO-Ausschuss für Vereinigungsfreiheit mehr als ein Dutzend Konflikte gemeldet und in Europa sowie den USA publik gemacht worden, wo diese Fälle zu einem besseren Verbraucherbewusstsein über ethische Fragen des Bananenbaus und -handels beitrugen¹²⁵.

Der Druck lateinamerikanischer Gewerkschaften und zivilgesellschaftlicher Verbündeter aus Europa und Nordamerika führte dazu, dass einige erfolgreiche Initiativen zur Förderung von Arbeiterorganisationen seit den 1990er Jahren entstanden sind. Ein bemerkenswertes Beispiel ist das 2001 von Chiquita, der Internationalen Gewerkschaft der Nahrungsmittelarbeiter (IUF) und dem COLSIBA (Dachverband der lateinamerikanischen Bananenarbeitergewerkschaften) unterzeichnete Rahmenabkommen (Framework Agreement)¹²⁶.

Vor allem in Lateinamerika wurden in den vergangenen Jahren vier neue Trends im Bananensektor dokumentiert:

- Erstens: Auf Plantagen wurden reguläre Vergütungen auf Stundenlohnbasis häufig durch Stücklohn im Rahmen der Einführung von Total Quality Management-System (TQM) ersetzt. Diese Umstellung erhöht den Produktivitätsdruck und ermöglicht es dem Arbeitgeber, Risiken auf seine Arbeitskräfte abzuwälzen: Sie müssen so lange arbeiten, wie es eben dauert, um den Mindestlohn zu erreichen. Gibt es gerade keine Arbeit, erhalten sie gar keinen Lohn.¹²⁷
- Zweitens: Plantagen stellen Arbeitskräfte immer häufiger nur für drei Monate ein, um sie kurz darauf erneut für drei Monate anzustellen. So senken sie den Anteil ihrer festangestellten Arbeitskräfte. Ein bemerkenswertes Beispiel wurde von SITRAP (Sindicato de Trabajadores Agrícolas y Plantaciones) in Costa Rica dokumentiert, wo der Anteil unbefristeter Verträge von 80 Prozent im Jahr 2000 auf einen Anteil von rund 40 Prozent im Jahr 2006 sank¹²⁸.
- Drittens: Es wird immer häufiger auf Subunternehmer und Zeitarbeitsfirmen zurückgegriffen, was den Eigentümern von Bananenplantagen oft ermöglicht, sich von ihrer Verantwortung bezüglich Arbeitsrechte zu verabschieden¹²⁹.
- Viertens gibt es in vielen Ländern mehr Wanderarbeitskräfte, die für Plantagen billigere, wirtschaftlich schwächere und potentiell gefügigere Arbeitskräfte darstellen, die oftmals nicht einmal über die nötigen offiziellen Papiere verfügen. Die hohe Anzahl nicaraguanischer Migranten auf Plantagen in Costa Rica, Haitianerinnen und Haitianer in der Dominikanischen Republik, sowie mittelamerikanischer Wanderarbeitskräfte in Belize illustriert diese Situation anschaulich¹³⁰.

Aber es gibt noch mehr Missstände: Da in tropischen Regionen Bananen für den Export nur in Monokulturen angebaut werden, kann die hohe Menge der eingesetzten Chemikalien eine Gefährdung für Arbeitskräfte darstellen, die ihnen ständig ausgesetzt, unzureichend geschult oder nicht mit Schutzkleidung ausgerüstet werden¹³¹.

Dies illustriert das Beispiel des giftigen Nematizids DBCP (Dibromochlorpropan, auch bekannt als Nemagon), das für diverse Gesundheitsschäden verantwortlich ist, u.a. Leber- und Nierenschäden, und Unfruchtbarkeit bei Männern. In den 1990er Jahren zogen Bananenarbeiter aus Lateinamerika gegen große Frucht- und Chemieunternehmen (Dole, Del Monte, Chiquita, Dow Chemicals, Shell und Occidental) vor Gericht, weil diese weiterhin Nemagon auf Bananenplantagen verwendeten, trotz eines 1977 verabschiedeten Verbots. Das Verfahren endete 2011 und sprach mehreren Klägern Schadensersatzansprüche zu, womit gleichzeitig die Verantwortung dieser Firmen bestätigt wurde¹³².

Ähnliche Fälle wurden für diverse Produkte und Regionen dokumentiert, wo der Landbau ein gewisses Entwicklungsniveau erreicht hat, insbesondere in den Bereichen Zucker,

Tee, Kaffee und Blumen. Auch Arbeitskräfte anderer Stufen der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette sind graduell von prekären Anstellungsverhältnissen betroffen.

Der Anstieg prekärer Anstellungsverhältnisse im Rest der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette

Laut der aktuellsten verfügbaren Daten der ILO ist die Lebensmittelindustrie einer der wichtigsten Beschäftigungssektoren weltweit: Im Jahr 2010 waren 22 Millionen Menschen in dieser Branche tätig, die 4 Prozent des weltweiten Bruttoinlandsprodukts erwirtschafteten.

Selbst wenn Arbeitskräften in der Lebensmittelherstellung bei der Sicherheit am Arbeitsplatz zu einem gewissen Maße die Sorgen von Landarbeitern erspart bleiben (insbesondere die Verwendung von Pestiziden und Chemikalien), so ist doch das Verpacken und Verarbeiten von Waren eine repetitive Arbeit und steht oft in Zusammenhang mit Muskelschmerzen. Wenn es um Arbeitsbedingungen geht, verlangen Lebensmittelunternehmen heutzutage Dienste rund um die Uhr und Flexibilität aufgrund des Drucks, der durch den weltweiten Wettbewerb in globalisierten Wertschöpfungsketten dieser Industrie erzeugt wird. Der Bedarf an Flexibilität schlägt sich in den Einstellungsanforderungen und Arbeitsbedingungen der Industrie nieder. Die „Flexibilisierung“ der Arbeitskräfte in der Lebensmittelindustrie hat sich eindeutig erhöht. Angestellte in Gelegenheitsjobs, vorübergehend und informell Beschäftigte (d.h. in prekären Anstellungsverhältnissen) – und das sind vor allem Arbeiterinnen, Wanderarbeitskräfte und junge Arbeitnehmer – sind am meisten von den negativen Konsequenzen der aktuellen Trends in dieser Industrie bedroht¹³³.

Auch wenn ein Potenzial für bessere Arbeitsbeziehungen und mehr Übereinstimmung mit zentralen Arbeitsstandards (von denen sowohl die Unternehmen als auch Arbeitskräfte profitieren würden) vorhanden ist, ist für den Bereich der Flexibilisierung die besorgniserregende Tendenz festzustellen, dass mächtige Unternehmen vor allem in Entwicklungsländern einen hohen Druck auf die an ihre Zulieferer gezahlten Preise ausüben, und so die Zulieferer davon abhalten, angemessene oder einfach nur legale Löhne zu zahlen oder ihren Arbeitskräften gute Anstellungsbedingungen zu bieten.

Es lässt sich einwenden, dass prekäre Arbeit immer noch besser ist als gar keine. Doch die negativen Auswirkungen prekärer Arbeitsverhältnisse auf die Gesellschaft machen sich immer stärker bemerkbar¹³⁴:

- Untersuchungen haben gezeigt, dass innerhalb von vier Jahren der Großteil der zuvor als positiv bewerteten Aspekte prekärer Arbeit in der Wahrnehmung von Arbeitskräften verschwindet¹³⁵;
- Prekäre Arbeitsverhältnisse belassen Arbeitskräfte und ihr soziales Umfeld in instabilen und unsicheren Lebensver-

hältnissen, beeinträchtigen ihre Lebensplanung: Hochzeit, Kinder, Eigenheim¹³⁶;

- Prekär angestellte Arbeitskräfte sind größeren Risiken am Arbeitsplatz ausgesetzt, da Unterverträge oft dazu dienen, die Risiken auf Leiharbeiter zu übertragen;
- Prekäre Arbeitsverhältnisse verstärken den Geschlechterkampf und verschlimmern die Situation von Wanderarbeitern¹³⁷;
- In einem prekären Verhältnis gefangen sind nur wenige Arbeitskräfte selbstbewusst genug, sich an Tarifikämpfen zu beteiligen oder einer Gewerkschaft beizutreten und damit den Verlust ihres Jobs zu riskieren¹³⁸.

Man kann immer häufiger beobachten, dass wenn ein Produkt aus China zu teuer wird, die Produktionsbetriebe großer Unternehmen in billigere Produktionsgegenden wie Vietnam, Kambodscha, etc. verlagert werden. Die Ausbeutung dieser Arbeitskräfte wirkt sich auf Produzenten auf der ganzen Welt aus. Wenn man bedenkt, wofür asiatische Produzenten ihre Produkte verkaufen, kann man sich nur fragen, was für Verstöße gegen das Arbeitsrecht dort vor sich gehen.“



KAPULA, South Africa

d) Umweltschäden

Der Anstieg von Machtkonzentration und der daraus folgende starke Preisdruck durch die Käufer auf allen Stufen der landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten verstärken außerdem den Trend zu intensivierten und stark mechanisierten Bewirtschaftungssystemen, auf der Suche nach Betriebsgrößenersparnissen, Produktivitätssteigerung und finanziellem Gewinn. Das verursacht große Herausforderungen und direkte Bedrohungen für den Erhalt der Umwelt in vielen Gegenden der Welt.

In der Tat ist die Landwirtschaft weltweit mit kritischen ökologischen Engpässen konfrontiert, vor allem der steigenden Knappheit von Land und Wasser in vielen Regionen ebenso wie Klimawandelbedingten Ernteverlusten¹³⁹:

- Beinahe 25 Prozent der Landflächen sind mittlerweile kultiviert (fast alles verfügbare geeignete Land);
- Landwirtschaft und Lebensmittelverarbeitung sind für über 70 Prozent des weltweiten Wasserverbrauchs verantwortlich;
- Landwirtschaft und Lebensmittelverarbeitung verursachen außerdem über 30 Prozent der globalen CO₂-Emissionen.

Um die stetig steigende Nachfrage an Lebensmitteln und landwirtschaftlichen Produkten auf der ganzen Welt zu be-

friedigen, ist von daher höhere Produktivität auf den bestehenden landwirtschaftlichen Nutzflächen unter verstärkter Anwendung nachhaltiger Methoden nötig¹⁴⁰.

Auch wenn die traditionelle Landwirtschaft – vor allem die Agroforstwirtschaft – verhältnismäßig geringe Umweltschäden verursacht, haben die steten Bemühungen zur Produktivitätssteigerung der letzten Jahrzehnte die Landwirtschaft erheblich intensiviert und ihre negativen Auswirkungen auf die natürliche Umwelt verstärkt: Bodenerosion, Abholzungen, Umweltbelastungen durch Monokulturen und industrielle Produktion, Wasserentnahme, verminderte Kohlenstoffbindung durch Verlust von Flora, Fauna und der Artenvielfalt von Säugetieren¹⁴¹.

Hinzu kommt, dass sich auch die Situation von Kleinbauern ohne wirtschaftliche Überlebensfähigkeit negativ auf die Umwelt auswirkt. Auf der verzweifelten Suche nach Einkommensquellen bedienen sich Produzenten an natürlichen Wäldern, um neue Ländereien zu erschließen, wenn ihre Produktivität zu niedrig ist. Außerdem tendieren sie zu einem höheren Einsatz chemischer Düngemittel und Pestizide (selbst wenn sie nicht über die finanziellen Mittel und die wichtigsten Gebrauchsinformationen verfügen).

Bananen und Zuckerrohr sind zwei gute Beispiele für die ökologischen Auswirkungen des sich rasant ausbreitenden Modells industrieller Landwirtschaft im großen Stil, das schwerwiegende Folgen nach sich zieht, die kaum – wenn überhaupt – kontrollierbar sind:

- Die Ausdehnung und Intensivierung großer Bananenplantagen, gegründet von multinationalen Fruchtkonzernen mit dem Ziel der Betriebsgrößensparnisse, erzeugte eine Reihe an Umweltproblemen. Da Bananen hauptsächlich in Monokulturen bei feuchtem Tropenklima angebaut werden, kommt eine beachtliche Menge Chemikalien zum Einsatz, darunter Fungizide, Insektizide und Unkrautvernichtungsmittel, die die Bananen vor Insekten und Krankheiten schützen sollen¹⁴². Unangemessene Handhabung in der Produktion hat oft zu tiefgreifenden Auswirkungen für viele Anbauregionen geführt: Verschmutzung von Böden, Wasserläufen und Grundwasserleitungen¹⁴³ mit gesundheitlichen Folgen für die Gemeinden vor Ort sowie Biodiversitätsverluste¹⁴⁴.
- Zuckerrohr wird zumeist als Monokultur angebaut. Für den Massenanbau sind nicht nur eine Menge Chemikalien und Pestizide nötig, sondern auch sehr viel Wasser für die tiefen Wurzeln der durstigen Pflanzen, die ganzjährig im Boden verbleiben. Selbst in Gegenden mit Beregnungsanbau kann es noch immer zu negativen Auswirkungen auf Flussläufe kommen, wenn das Wasser aus deren Einzugsgebieten abgefangen wird und sich der Anbau in hohem Maße auf die Grundwasserversorgung stützt¹⁴⁵. Und

auch das Mahlen und Raffinieren des Zuckerrohrs zur Gewinnung von Roh- oder raffiniertem Zucker verbraucht erhebliche Wassermengen und erzeugt ernsthafte Wasserbelastungen. Nicht zuletzt bewirken die Erntetechniken (vor allem das Abbrennen) im Zuckerrohranbau einen bedenklichen CO₂-Fußabdruck.

Weitere schwerwiegende Umweltbelastungen in Verbindung mit modernen landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten sind Lebensmittelverluste und -abfälle entlang der gesamten Kette, von der Primärproduktion bis zum Privatkonsum. In Ländern mit hohem oder mittlerem Einkommen entstehen die meisten Lebensmittelabfälle auf Konsumentenebene (schätzungsweise 95-115 kg/Jahr/Kopf in Europa und Nordamerika), während Lebensmittelverluste in Ländern mit geringem Einkommen meistens zu Beginn der Produktionskette und deutlich seltener auf Konsumentenebene erfolgen (geschätzte 6-11 kg/Jahr/Kopf in Subsahara-Afrika, Süd- und Südostasien).¹⁴⁶

Obwohl es viele verschiedene Gründe für diesen Umstand gibt (technische, rechtliche, finanzwirtschaftliche und organisatorische), besteht ein unmittelbarer Zusammenhang zwischen Lebensmittelverlusten / -abfall einerseits und der Entstehung von Massenkonsum und der Standardisierung von Produkten in immer mehr Ländern andererseits. Beide Entwicklungen werden wiederum von Großabnehmern in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten forciert, vor allem von Supermärkten, Markenherstellern und Betriebsmittelhändlern.

e) Polarisierung der Landwirtschaft

Wie zuvor beschrieben, hat der Abbau staatlicher Interventionen und die Liberalisierung des Welthandels verstärkt durch die Machtkonzentrationen in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten Kleinbauern in direkte Konkurrenz mit moderner industrieller Landwirtschaft gesetzt und ungeschützt den globalen Preisschwankungen ausgesetzt, nicht nur auf den Exportmärkten, sondern auch auf ihren nationalen und regionalen Märkten, dem Handelsraum der meisten Produzenten¹⁴⁷.

Produzenten aus der Landwirtschaft, egal ob groß oder klein, erleben außerdem soziale Unruhen und einen Wandel in ländlichen Gesellschaften: demografische Übergänge, Urbanisierung, Arbeitskräftemangel nach Migration und der Anstieg nicht-landwirtschaftlicher Tätigkeiten, heben für Menschen auf dem Land die bisherigen Optionen für den Erwerb ihres Lebensunterhalts aus den Angeln. Entsprechend durchlaufen ländliche Regionen radikale demographische Veränderungen unter einer starken Auswanderungsbewegung in die Städte: Viele junge Menschen hoffen auf eine Zukunft

jenseits der Landwirtschaft, ein Ziel, bei dem sie oft sogar von ihren Familien unterstützt werden¹⁴⁸.

Diese tiefgreifende Transformation führt zu einer immer stärkeren Teilung in drei Gruppen landwirtschaftlicher Produzenten¹⁴⁹:

1. Auf Subsistenz beruhende Familienbetriebe, für die es hauptsächlich um Ernährungssicherheit geht. Sie besitzen meist wenig produktives Land. Ihnen fehlt es an jeglicher Form von Kapital, ihr alleiniger Schwerpunkt liegt auf der Produktion für den Eigenbedarf. Um zu überleben kombinieren sie Subsistenzwirtschaft, Tätigkeiten jenseits des eigenen Betriebs (oft auf Plantagen) und vorübergehende Migration¹⁵⁰.
2. Kleinbäuerliche Betriebe sind ländliche Haushalte, die Landwirtschaft als ein Gewerbe betreiben. Ihre Produktion läuft vorwiegend über Familienarbeit auf einem kleinen Grundbesitz, den sie sowohl für kommerzielle Zwecke, als auch für den Eigenbedarf bewirtschaften. Sie weisen eine hohe Produktionseffizienz auf, doch ihr Kapital ist stark beschränkt. Obwohl kleinbäuerliche Betriebe traditionell das Fundament des ländlichen Wirtschaftssektors bildeten, gehören ihre Betreiber einer schrumpfenden und alternenden Bevölkerungsgruppe an, deren Nachkommen auch in „entwickelten Ländern“¹⁵¹ mit großer Wahrscheinlichkeit nicht die Anbauflächen übernehmen würden¹⁵².
3. Landwirtschaftliche Großbetriebe sind mittlere bis große Unternehmen mit festangestellten Vollzeitbeschäftigten. Sie sind auf hochwertigen Märkten und im Exportgeschäft

vertreten. Zwar machen sie nur einen äußerst geringen Anteil der weltweiten Landwirtschaft aus, doch sie sind zu einem zentralen Bestandteil der globalen Agrarindustrie avanciert. Sie haben direkten Zugang zu Finanzen, Instrumenten des Risikomanagements, Informationen und der nötigen Infrastruktur, um konkurrenzfähig zu bleiben und den von Verarbeitungsbetrieben und Einzelhändlern auferlegten strengen Standards zu entsprechen.

Hinzu kommt, dass während die Zahl der Bauern weltweit rapide sinkt, immer mehr ländliche Arbeitskräfte von expandierenden landwirtschaftlichen Betrieben angestellt werden, was grenzüberschreitende Migration¹⁵³ und Gelegenheitsarbeit in der Landwirtschaft und Lebensmittelverarbeitung ankurbelt.

Die rasante Entwicklung großer landwirtschaftlicher Betriebe (und das um sich greifende Verschwinden von Kleinbauern) ist zu guten Teilen auf Großabnehmer zurückzuführen (Supermärkte, Herstellermarken, Hersteller, etc.), die ihre Waren immer häufiger von industriellen Großbetrieben beziehen wegen der ihnen nachgesagten höheren Produktivität durch Betriebsgrößensparnisse, Investitionskraft, Marktzugängen, technischem Know-how und der Erfüllung hoher Qualitätsstandards¹⁵⁴. Umgekehrt werden Kleinbauern generell wegen ihrer mangelnden Größe, technischen Fähigkeiten und Kapitalreserven vom Markt für ineffizient gehalten.

Dadurch schaffen die Lead-Buyer landwirtschaftlicher Wertschöpfungsketten die wesentlichen Bestandteile eines Marktsystems, das wichtige Aspekte ignoriert:

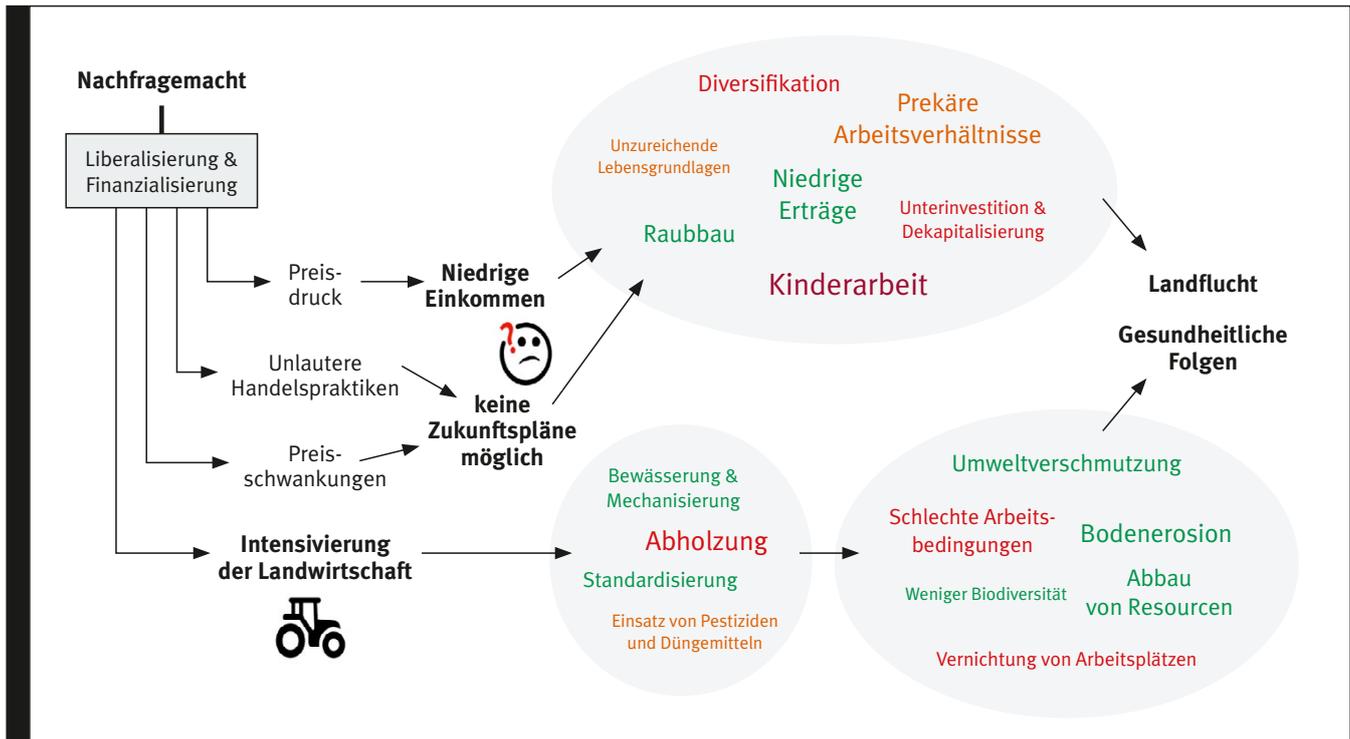
- Die externen Kosten der Industrialisierung der Landwirtschaft: Kosten für Umweltverschmutzung und die damit einhergehenden medizinischen Kosten für Bauern und Arbeitskräfte, die nicht beglichenen Kosten der Verknappung natürlicher Ressourcen, Verlust von Ökosystemleistungen, unhaltbare Lebensumstände für Bauern, Arbeitskräfte und ihr soziales Umfeld;¹⁵⁵
- Den positiven Multiplikatoreffekt von Kleinbauern auf die lokale Wirtschaft, den höheren Beschäftigungsgrad, den sie v.a. der Landjugend bieten, ihren Beitrag zur Lebensmittelsicherheit und letztendlich ihren zentralen Beitrag zur Armutsreduktion (was die FAO, die Weltbank und diverse andere Organisationen der internationalen Zusammenarbeit dazu gebracht hat, Kleinbauern bei der Förderung von Pro-Poor-Strategien an die Spitze ihrer Agenda zu setzen, um dieselben positiven externen Effekte ihrer Produktionsweise zu bewahren, die von den gleichzeitigen Entwicklungen auf dem Weltmarkt derzeit in Windeseile untergraben werden¹⁵⁶).

Folgendes Diagramm illustriert die von der Machtkonzentration auf Käuferseite in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten und dem dadurch begünstigten Missbrauch geformte

Region	Durchschnittsgröße (ha)	% < 2 ha
Mittelamerika	10,7	63
Ostasien	1	79
Europa	32,3	30
Südamerika	111,7	36
Südasien	1,4	78
Südostasien	1,8	57
Subsahara-Afrika	2,4	69
Vereinigte Staaten	178,4	4
Westasien & Nordafrika	4,9	65

Durchschnittsgröße landwirtschaftlicher Betriebe weltweit: Kleinbauern in der Mehrheit

Quelle: basierend auf World Bank 2010 nach OXFAM Research Report, *Who Will Feed the World?*, April 2011



Durch die Machtkonzentration auf Käufer in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten begünstigte Wirkungskette
 Quelle: BASIC

Wirkungskette. Es zeigt, wie die miteinander verbundenen Wirkungsketten als treibende Kraft und erschwerende Faktoren für Landflucht, soziale Ausgrenzung und Verschlechterung der Gesundheit in diversen Regionen und Ländern wirken.

Zur Abwehr dieser sich ausweitenden Folgen lassen sich mehrere rechtsstaatliche Instrumente anwenden, hauptsächlich

im Rahmen des Wettbewerbsrechts und des Kampfes gegen unlautere Handelspraktiken. Zusätzlich haben Interessenvertreterinnen und -vertreter landwirtschaftlicher Wertschöpfungsketten und Organisationen der Zivilgesellschaft private Initiativen gegründet, um diese Probleme zu lösen und die Mängel staatlicher Regulierungssysteme auszugleichen.

4. Öffentliche und private Initiativen gegen Nachfragemacht und unlautere Handelspraktiken

a) Geschichte und Grundsätze der Wettbewerbspolitik

Die Geschichte des Wettbewerbsrechts lässt sich bis 50 v. Chr. zurückverfolgen, als das römische Lex Julia de Annona in Kraft trat, um den Getreidehandel zu schützen. Jeder, der versuchte die Preise durch eine Blockade der Getreideschiffe und die hierüber erzeugte künstliche Knappheit in die Höhe zu treiben, wurde zur Zahlung einer Strafe herangezogen. Die Beschäftigung mit unlauteren Handelspraktiken hielt durch das Mittelalter hindurch bis zur Renaissance an und legte den Schwerpunkt auf Lebensmittel, vor allem Getreide.

Es ist weithin anerkannt, dass das Wettbewerbsrecht der Moderne mit der Verabschiedung der Kartellgesetze („antitrust laws“) in den USA begann, genauer gesagt mit dem Sherman Act von 1890 und dem Clayton Act von 1914, die Elemente des englischen Common Law aus dem 16. Jahrhundert enthielten.

Das Wettbewerbsrecht entwickelte sich in den europäischen Ländern auf verschiedene Weise (z.B. in Form des französischen Code Napoléon von 1810) bis Ende des zweiten Weltkriegs, als die Vereinigten Staaten zur allgemeinen Referenz wurden. Insbesondere die wettbewerbsbezogenen Artikel des Vertrags von Rom (Abkommen der Europäischen Gemein-

schaft von 1957) ähneln den Bestimmungen der US-amerikanischen Kartellgesetze außerordentlich.

Das moderne Wettbewerbskonzept ist eng an die Mikroökonomie angelehnt, vor allem an Walras neoklassizistisches Modell (vgl. Kapitel 2) und basiert auf der Annahme, dass unter gewissen Bedingungen vollständige Konkurrenz auf einem Markt zu einem sozialen Optimalzustand führt und auf diese Weise den effizienten Einsatz knapper Ressourcen ermöglicht. Wettbewerb zwischen Unternehmen wird in diesem Modell als Vorteil angesehen, der dazu anspornt, zur Bedürfnisbefriedigung begrenzte Ressourcen sinnvoll zu nutzen. Von daher sollte Wettbewerb sogar gefördert werden.

Wettbewerbspolitik lässt sich ganz einfach definieren als ein Regelwerk zur Steuerung des Verhaltens von Unternehmen auf den Märkten. Eine präzisere Definition wäre: Alle Rechtsmittel zur Organisation und Kontrolle des Marktes mit dem Ziel eines angemessenen Wettbewerbsniveaus, das ein Maximum wirtschaftlicher Effizienz gewährleistet. Die Theorie der ökonomischen Effektivität bestimmt noch immer die Praxis der Wettbewerbspolitik.

Neoklassizistische Lehren prägten den historischen Ansatz der Wettbewerbspolitik, davon ausgehend, dass das Verhalten von Unternehmen ihnen mehr Marktmacht einbringen und die Wettbewerbsbedingungen verzerren kann bis hin zur Beeinträchtigung des Allgemeinwohls (vor allem das Wohl der Verbraucher).

Aus dieser Perspektive besteht die Aufgabe der Wettbewerbspolitik ausschließlich darin, die „echte“ Wirtschaft so dicht

wie möglich an den Bedingungen reiner und vollständiger Konkurrenz zu halten. Dieser Ansatz wird als Strukturalismus bezeichnet (oder auch als Freiburger bzw. Harvard Schule). Historisch bestimmte die Theorie des Strukturalismus weitestgehend die Auseinandersetzung mit dem Wettbewerbsrecht bis in die 1970er Jahre, als ein neuer Ansatz aufkam und zur allgemein anerkannten Lehre der 1980er Jahre wurde: die Chicagoer Schule.

Im Gegensatz zum strukturalistischen Ansatz hält die Chicagoer Schule – die stark beeinflusst wurde von den Wirtschaftstheorien von Joseph Schumpeter und der Österreichischen Schule – nicht die vollständige Konkurrenz für den Dreh- und Angelpunkt. Sie konzentriert sich stattdessen auf Effektivität. Zentrale Idee ist, dass Konkurrenz ein dynamischer Prozess ist, im Stande auf lange Sicht das größte Allgemeinwohl zu bringen, selbst wenn Unternehmen Marktmacht dauerhaft oder übergangsweise ansammeln. Kompetitive Unternehmenspraktiken wie das Streben nach Marktbeherrschung schaden der ökonomischen Effizienz nicht unbedingt¹⁵⁷. Die Chicagoer Schule geht davon aus, dass das letztendliche Ziel des Wettbewerbsrechts darin besteht, allein das Wohl der Konsumenten zu maximieren, eine konzentrierte Marktstruktur kann dies u.U. sogar effizienter erreichen.

Aus dieser Sicht werden die höheren Profite der großen Unternehmen als positives Ergebnis ihrer niedrigeren Kosten und ihrer Betriebsgrößenersparnisse bewertet¹⁵⁸. Im politischen Alltag ist der Ansatz der Chicagoer Schule die allgemeine Grundlage für Formulierung von Wettbewerbsbestimmungen in vielen Ländern, vor allem in Europa.

	Strukturalismus	Chicago	Post-Chicago	Innovation
Hauptziel	Gerechtigkeit für Verbraucher	Allokations-effizienz	Allokations-effizienz	Innovation und Produktivität
Zeitliche Ausrichtung	kurzfristig	kurzfristig	kurzfristig	langfristig
Bewertung von Marktkonzentration	wettbewerbswidrige Marktabsprachen möglich	Nicht problematisch, außer Preisabsprachen	wettbewerbswidrige Marktabsprachen möglich	kann Unternehmen die Gelegenheit geben auf gesellschaftliche Herausforderungen zu reagieren
Wirksamkeit staatlicher Intervention	hoch	niedrig	moderat	unterschiedlich
Auseinandersetzung mit dem Thema Nachfragemacht	hoch	niedrig	moderat	unterschiedlich

Wettbewerbstheorien

Quelle: BASIC basierend auf ITIF: *Economic doctrines and approaches to antitrust*, 2011

In Reaktion auf die als konservativ wahrgenommene Haltung der Chicagoer Schule kam in den 1990er Jahren eine liberalere Version auf, erneut gegründet auf neoklassizistischen Wirtschaftstheorien. Für die sogenannte „Post-Chicagoer Schule“ steht auch die Effektivität des Marktes im Mittelpunkt, doch sie unterscheidet sich in einigen Punkten von ihrer Vorgängerin¹⁵⁹. Jenseits dieser Abweichungen haben die beiden Ansätze jedoch vieles gemeinsam und teilen dieselben theoretischen Grundlagen¹⁶⁰.

Ein vierter und neuerer Ansatz gründet sich auf die Innovationsökonomik, die annimmt, dass die Priorität von Staatspolitik langfristiges ökonomisches Wachstum sein sollte und dass neue Geschäftsmodelle entscheidend sind für mehr Reichtum und Lebensqualität. Im Gegensatz zu neoklassizistischen Theorien, die sich darauf konzentrieren, die richtigen Preissignale für die bestmögliche Aufteilung der Ressourcen zu setzen, versucht die Innovationsökonomik Wirtschaftsakteure anzuspornen, produktiver und innovativer zu sein¹⁶¹.

Das hat zum Ergebnis, dass sich der Innovationsansatz im Wettbewerbsrecht weniger um die Konkurrenzsituation auf dem Markt kümmert, sondern Prozesse untersucht, die kompetitive, innovative und produktive Unternehmen hervorbringen¹⁶².

b) Strukturelle Mängel populärer Wettbewerbstheorien¹⁶³

Die Wettbewerbspolitik der EU hat sich in den letzten Jahren immer deutlicher dem theoretischen Ansatz der Chicagoer Schule verschrieben. Deren Hauptziel ist es, die einzelnen Verbraucher bzw. Bürger zu schützen und Anbieter von Waren und Dienstleistungen davon abzuhalten, Kontrolle über die Märkte zu erlangen und über diese Kontrolle ihren Kunden unangemessene Geldbeträge abzapfen. In seiner Anwendung betrachtet das europäische Wettbewerbsrecht den Preis – und ausschließlich den Preis – als den einzig relevanten Wertausdruck. Dem liegt die Idee zugrunde, dass schnellere und günstigere Konsumtion wirtschaftliches Wachstum fördert.

Die europäischen Bestimmungen konzentrieren sich auf den Schutz der Konsumenten vor Monopolen und möglichen Preisabsprachen, berücksichtigen jedoch nicht die Interessen von Bauern und Arbeitskräften, sie wirken sich sogar zu ihren Ungunsten aus.

In Großbritannien zum Beispiel sind einige große Einzelhändler in Schwierigkeiten mit dem Kartellamt geraten, als sie den Verkaufspreis von Milch anheben wollten. Das Strafmaß für Preisabsprachen kann sehr hoch ausfallen: erhebliche Geldstrafen und potenzielle Haftstrafen für die Geschäftsführung. Einige der Angeklagten, denen vorgeworfen wurde, Preisabsprachen getroffen zu haben, um den Verkaufspreis in die Höhe zu treiben, sagten aus, dass sie versucht hatten dafür

zu sorgen, dass Milchbauern einen gerechten Preis erhalten. Doch ihre Absprache, gemeinsam die Verkaufspreise in den Supermarktregalen anzuheben, war eindeutig eine strafbare Handlung. Ein späteres Urteil des britischen Kartellamts aus dem Jahr 2008 zu Textilpreisen erklärte, dass es sich nicht um eine Verletzung des Wettbewerbsrechts handelt, wenn – und ausschließlich wenn – Konsumenten Waren angeboten werden, die von Arbeitskräften hergestellt wurden, deren Arbeitslohn nicht ausreicht, um ihren Lebensunterhalt zu bestreiten.

Die theoretische Grundlage des europäischen Wettbewerbsrechts betrachtet jeden Abschnitt der Wertschöpfungskette isoliert und konzentriert sich auf die Beziehung zwischen Käufer und Verkäufer. Sie ist von daher blind gegenüber systematischen Analysen, die die Gesamtheit globaler Wertschöpfungsketten erfassen, in denen ein einzelner Akteur vertikale Kontrolle erlangen kann.

Mehr noch, die Prinzipien des europäischen Wettbewerbsrechts – und die ihnen zugrunde liegende Denkart – folgt einem doppelten Vorurteil: gegen die Macht des Verkäufers, zum Vorteil der Position der Käufer.

Wenn Wettbewerbsbehörden auf der einen Seite die Macht eines Herstellers (Verkäufer) bewerten, beziehen sie sich auf diese als Marktmacht und nicht als Macht des Verkäufers. Wenn sie andererseits die Macht von Einzelhändlern (in Handelsbeziehungen zu Herstellern) untersuchen, vermeiden sie den Begriff Marktmacht und bedienen sich der Begriffe Nachfragemacht oder Verhandlungsmacht und gehen implizit davon aus, dies sei eine ausgleichende Kraft im Gegensatz zur Macht von Herstellern.

Auf ähnliche Weise versuchten mehrere Wettbewerbsbehörden, die sich um den Runden Tisch der OECD versammelt hatten, Verhandlungsmacht (wettbewerbsfördernd) vom Nachfragemonopol (wettbewerbschädlich) zu unterscheiden¹⁶⁴. Diese Sichtweise gesteht offen oder implizit ein, dass die Macht durch Nachfragemonopole ein eher theoretisches Problem sei, das keine bedeutende Rolle in der Anwendung des Wettbewerbsrechts spiele.

Supermärkte: Ein Paradebeispiel für die konzeptuellen Grenzen des europäischen Wettbewerbsrechts

Dank ihrer Macht konnten Supermärkte zwei Geschäftsmodelle miteinander verbinden: Sie verhalten sich de facto als Dienstleister gegenüber unabhängigen Lebensmittelmarken, während sie den Wettbewerb im Einzelhandel durch ihre Rolle als Händler kontrollieren. Folglich sind Supermärkte keine neutralen Händler mehr, so wie sie in der populären Ökonomie dargestellt werden. Ihre Position hat Konsequenzen für Anbieter und Konsumenten. Untersuchungen zeigen, dass die Ausbeutung von Anbietern vielfach weit über den potentiellen Gewinn für Konsumenten hinausgeht, selbst unter starkem

Wettbewerbsdruck. Langfristig kann die Vorgehensweise der führenden Supermärkte sowohl Innovationen in der Lebensmittelbranche, als auch Vielfalt und Qualität entgegenstehen. Die einseitigen Entscheidungen einiger Supermärkte, den Zugang zu einer Innovation zu versagen, können in ihrer Gesamtheit weitreichende Folgen auf das Konsumentenwohl und wirtschaftliche Wachstum haben.

In diesem Zusammenhang hält die Analyse des konventionellen Wettbewerbs an einer vereinfachten Theorie der Marktbeherrschung durch Supermärkte oder Marken fest, basierend auf hohen Marktanteilen, was jedoch die wahren Gründe der Verhandlungsmacht von Supermärkten über ihre Lieferanten übersieht.

Die moderne Wettbewerbspolitik betrachtet Supermärkte noch immer als neutrale Übermittler der Verbrauchernachfrage und als Agenten / Stellvertreter von Konsumenten (so verbinden beispielsweise die Leitlinien für vertikale Beschränkung der EU weiterhin den Begriff „Verbraucher“ mit dem Begriff „Händler“ und bezieht sich auf Einzelhändler als bloße Warenhändler¹⁶⁵).

Wettbewerbsbehörden gehen davon aus, dass Lebensmitteleinzelhandelsmärkte hinsichtlich ihrer Preise insgesamt kompetitiv sind, was zu der Schlussfolgerung führt, dass Supermärkte entweder keine Macht über ihre Lieferanten haben oder diese zu Gunsten der Endverbraucher ausnutzen¹⁶⁶. Den kurzfristigen Vorteilen des Preiswettbewerbs wird der Vorzug gegeben gegenüber der langfristigen Beschränkung durch den Wettbewerb.

Die vertikale Integration von Supermärkten in Lebensmittelprodukte (private Markenhersteller) taucht in der Wettbewerbsanalyse entweder gar nicht auf oder sie wird als ausgleichende Kraft zur Macht des Anbieters und insofern als wettbewerbsfördernd angesehen¹⁶⁷. Gerechterweise muss auch erwähnt werden, dass die neuen EU-Leitlinien für vertikale Beschränkungen sehr wohl die mögliche Abschottung des Marktes gegen unabhängige Handelsmarken durch Supermärkte erwähnen, doch Einzelhändler werden an dieser Stelle noch immer nicht als **Hersteller** begriffen, auch wenn sie Unterverträge über die Herstellung von Waren unter ihrer Hausmarke / ihren Eigenmarken abschließen.

Von daher beschränkte sich die konventionelle Wettbewerbspolitik im Einzelhandel bisher auf Fusionskontrolle (d.h., dafür Sorge zu tragen, dass Vormachtstellungen Einzelner, bemessen an der Höhe von Marktanteilen, auf lokalen Märkten nicht vorkommen) und Schutz des Wettbewerbs (Beseitigung rechtlicher Schranken für Marktzutritt und Expansion).

Kürzlich hat jedoch die eine oder andere Wettbewerbsbehörde Zweifel geäußert an der gängigen Analyse des konventionellen Wettbewerbs in Hinsicht auf Supermärkte, obwohl sie weiterhin dessen Grundidee vertreten.

Das britische Kartellamt war Vorreiter dieser fortschrittlichen Bewegung. Seine Berichte aus den Jahren 2000 und 2008 forderten Lösungen für die Beschaffung im Einzelhandel und haben den Weg bereitet für weitere Wettbewerbsberichte und Rechtsinitiativen¹⁶⁸.

Der von der britischen Wettbewerbsbehörde 2000 in Auftrag gegebene nationale Lebensmittelbericht ergab, dass die fünf führenden Supermärkte (Asda, Safeway, Sainsbury, Somerfield and Tesco), von denen jeder mindestens 8 Prozent der Lebensmittelkäufe ausmachte, über so viel Nachfragemacht verfügten, dass ihr Marktverhalten immer stärker die Wettbewerbsfähigkeit einiger ihrer Lieferanten beeinträchtigte und sie den Wettbewerb auf dem Zuliefermarkt verzerrten. Das britische Kartellamt zog als Reaktion in Betracht, dass jeder Supermarkt, der das 8 Prozent-Kriterium erfüllt, zur Einhaltung eines Verhaltenskodex verpflichtet sein sollte, der eine unparteiische Streitschlichtung vorsah. Der Verhaltenskodex für Supermärkte (Supermarket Code of Practice) trat daraufhin 2002 in Kraft.

Der nationale Lebensmittelbericht 2008 ging sogar noch weiter als sein Vorgänger. Anstatt zu behaupten, dass die Nachfragemacht grundsätzlich zum Vorteil der Verbraucher sei, stellte er die Risiken der maßlosen Risikoübertragung von Supermärkten auf ihre Zulieferer heraus. Aus diesem Grund hat das britische Kartellamt den Geltungsbereich und den Gehalt des in „Grocery Supply Code of Practice“ (GSCOP, Verhaltenskodex für den Handel entlang der Lebensmittelversorgungskette) umbenannten Verhaltenskodex erweitert und eine Regulierungsinstanz mit Vollstreckungsbefugnis und der Befugnis zur Verhängung von Bußgeldern vorgeschlagen (den Ombudsmann, mittlerweile Adjudikator genannt). Alles in allem ist der GSCOP ein gründlicher erster Versuch, die Macht von Supermärkten mit wirtschaftlicher Effizienz und freiem Wettbewerb in der Lebensmittelversorgungskette auszubalancieren, auch wenn ein paar Hintertüren offen bleiben.

Spaniens Wettbewerbsbehörde folgte im Oktober 2011 dem Beispiel der Briten und verfasste selbst einen Lebensmittelbericht¹⁶⁹. Vor kurzem gab das finnische Kartellamt einen Lebensmittelbericht (den Finnischen Lebensmittelbericht), zeitgleich mit der Veröffentlichung des spanischen Lebensmittelberichts heraus.¹⁷⁰ Außerdem hat mittlerweile Frankreichs Kartellamt einen Bericht über den Lebensmitteleinzelhandel in Paris herausgebracht¹⁷¹ und das italienische Kartellamt einen Bericht über die Bündnisse zwischen großen Einzelhändlern¹⁷².

Gerade erst hat das deutsche Bundeskartellamt in September 2014 die Sektoruntersuchung zur Nachfragemacht im Einzelhandel veröffentlicht. Diese Studie zeigt, dass entschlossene Maßnahmen von Behörden nötig sind, um weitere Verschlechterungen der Wettbewerbssituation des Sektors zu verhindern.

Sie stützt sich auf eine dreijährige ökonomische Analyse, die belegte, dass „die großen Handelskonzerne, die für rund 85 Prozent des deutschen Marktes stehen, bereits jetzt einen gravierenden Vorsprung gegenüber ihren mittelständischen Konkurrenten haben und strukturelle Vorteile genießen, die sie in den Verhandlungen mit den Herstellern nutzen können. Der Verhandlungsmacht der Händler können im Einzelfall auch große Hersteller mit bekannten Handelsmarken ausgesetzt sein, soweit es ihnen de facto an Ausweichalternativen für den Absatz über die großen Handelsketten fehlt“.¹⁷³

c) Zum Umgang mit unlauteren Handelspraktiken: ein aktueller Ansatz in Fragmenten¹⁷⁴

Im Vergleich zum Wettbewerbsgesetz sind unlautere Handelspraktiken viel später anerkannt und diskutiert worden. Eine Reihe Untersuchungen, die innerhalb der letzten Jahre in Europa durchgeführt wurden, weisen nach, dass unlautere Handelspraktiken recht häufig vorkommen, insbesondere in Wertschöpfungsketten für Lebensmittel:

- Im Jahr 2011 deckte eine EU-weite Befragung unter Lieferanten in der Wertschöpfungskette von Lebensmitteln auf, dass 96 Prozent der Befragten angaben, bereits Opfer von mindestens einer Form unlauterer Handelspraktiken gewesen zu sein¹⁷⁵;
- In dem von der spanischen Wettbewerbsbehörde 2011 in Auftrag gegebenen Bericht über die Beziehung zwischen Herstellern und Einzelhändlern im Lebensmittelsektor antworteten 56 Prozent der befragten Lieferanten, dass rückwirkende Änderungen von Verträgen häufig oder gelegentlich vorkämen¹⁷⁶;
- Die Studie der italienischen Wettbewerbsbehörde aus dem Jahr 2013 zeigt, dass 57 Prozent der Produzenten oft oder immer rückwirkende einseitige Änderungen akzeptierten, weil sie geschäftliche Vergeltungsmaßnahmen fürchten, wenn sie die Änderungen ablehnen¹⁷⁷.

In ihrer aktuellen Mitteilung bestätigt die Europäische Kommission, dass unlautere Handelspraktiken recht verbreitet sind und nachteilige Auswirkungen haben können, vor allem auf kleine und mittelständische Unternehmen in der Wertschöpfungskette für Lebensmittel. Sie beeinträchtigen deren Überlebenschancen auf dem Markt, ihre Möglichkeiten für neue finanzielle Investitionen in Produkte und Technologien oder ihre Cross-Border-Aktivitäten auf dem Binnenmarkt¹⁷⁸. Vertreter der Hocharrangigen Gruppe für eine bessere Funktionsweise der Lebensmittelversorgungskette, gegründet von der EU-Kommission im Jahr 2010, bestätigten diese Ergebnisse.

Die möglichen Auswirkungen von unlauteren Handelspraktiken auf EU-Ebene haben nicht nur in der Europäischen

Kommission Bedenken geweckt, sondern auch im Europaparlament: Im Januar 2012 nahm das Parlament eine Resolution an, die die europäischen Dimensionen des Ungleichgewichts in der Wertschöpfungskette für Lebensmittel hervorhob, die zu unlauteren Praktiken führen können. Diese Resolution definierte eine Liste gewisser unlauterer Handelspraktiken und forderte für diese Praktiken Verordnungen, Überwachung und Sanktionen¹⁷⁹.

Für einen besseren Überblick über dieses Thema veröffentlichte die Kommission im Januar 2013 ein Grünbuch über unlautere Handelspraktiken, um die Meinungen von Interessenvertreterinnen und -vertretern über unlautere Handelspraktiken in der Lieferkette für Lebensmittel und Nicht-Lebensmittel einzuholen und mögliche Gegenmaßnahmen in Erfahrung zu bringen¹⁸⁰.

Die in diesem Grünbuch aufgestellten Hauptkategorien von unlauteren Handelspraktiken sind folgende:

- der rückwirkende Missbrauch ungenauer, mehrdeutiger oder unvollständiger Vertragsabschnitte durch einen Handelspartner;
- unbillige und unvorhersehbare Übertragung von Kosten oder Risiken auf die andere Vertragspartei;
- die Nutzung vertraulicher Informationen durch einen Handelspartner;
- die unbillige Beendigung oder Unterbrechung einer Geschäftsbeziehung.

Dennoch liegen die vorhandenen rechtlichen Instrumente, die bei der Eindämmung unlauterer Handelspraktiken und ihrer negativen Folgen nützlich sein könnten, nur fragmentarisch vor und wurden nicht speziell zur Bewältigung dieser Probleme entworfen¹⁸¹:

- Die neue Gemeinsame Agrarpolitik (GAP) und die neue Gemeinsame Fischereipolitik (GFP) stärken die Position der Produzenten gegenüber auf nachgelagerten Wertschöpfungsstufen tätigen Unternehmen, vor allem durch die Förderung von Produzentenorganisationen;
- Die neue einheitliche gemeinsame Marktorganisation der GAP umfasst Bestandteile, die auf die Minderung des Machtgefälles zwischen Bauern und anderen Parteien der Wertschöpfungskette für Lebensmittel in bestimmten Sektoren abzielen (Milch, Olivenöl, Rindfleisch, Feldkulturen).
- Mit den Richtlinien zu Vertriebspraktiken¹⁸², zu missbräuchlichen Klauseln in Verbraucherverträgen¹⁸³, dem Vorschlag für eine Richtlinie über Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse¹⁸⁴ und anderen sektorübergreifenden Rechtsvorschriften lassen sich einige Fälle unlauterer Handelspraktiken bekämpfen.
- Auf nationaler Ebene wird mit unlauteren Handelspraktiken unterschiedlich umgegangen: Einige Mitgliedsstaaten

haben Regulierungsmaßnahmen ergriffen, doch die Mehrheit hat sich für den Weg der Selbstregulierung entschieden oder keinerlei spezielle Maßnahmen gegen unlautere Handelspraktiken in Wertschöpfungsketten ergriffen, sie bauen stattdessen auf allgemeine Grundsätze.

Wer auch immer Opfer unlauterer Handelspraktiken wird, kann prinzipiell gerichtlich gegen missbräuchliche Vertragsklauseln klagen und eine Entschädigung fordern. Allerdings kommt es nur selten zu Klagen, denn Gerichtsverfahren sind allgemein kostspielig und langwierig und Lieferanten scheuen sich davor, ihre größten Kunden zu verärgern und letztlich zu verlieren.

Wenn die auf diese Weise häufig abgeschreckten Lieferanten auf rechtliche Schritte verzichten, vermindert dies wiederum den Abschreckungseffekt für diejenigen, die unlautere Handelspraktiken anwenden. Vor diesem Hintergrund haben mehrere Mitgliedsstaaten eine Behörde eingerichtet, die unabhängig ist gegenüber den betroffenen Marktakteuren und mit der nötigen Vollmacht ausgestattet, um Untersuchungen einzuleiten und vertrauliche Beschwerden über mögliche unlautere Handelspraktiken entgegenzunehmen.

d) Private Initiativen zur Beschränkung der Nachfragemacht und unlauterer Handelspraktiken

Angesichts der Mängel staatlicher Regulierung haben Interessensvertreterinnen und -vertreter von Akteuren landwirtschaftlicher Wertschöpfungsketten und Organisationen der Zivilgesellschaft private Initiativen gegründet, um die durch Nachfragemacht entstandenen Probleme zu lösen und ihre Wirkung auf Kleinbauern und Arbeitskräfte zu begrenzen.

Neben anderen Initiativen hat vor allem der Faire Handel bewiesen, dass weitreichende Zusagen in großem Rahmen von Geschäftsleuten in der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette so umgesetzt werden können, dass Machtverhältnisse ausgewogener sind und Kleinbauern sowie Arbeitskräfte ein Auskommen haben und gemeinsam in langfristige Projekte investieren können. Mit seinem Vorgehen entspricht der Faire Handel außerdem den immer anspruchsvolleren ethischen Erwartungen der Verbraucherinnen und Verbraucher.

Mehrere unabhängige Studien der letzten zehn Jahre haben die positive Wirkung der Instrumente des Fairen Handels vor Ort belegt¹⁸⁵:

- Dort, wo ein Fairtrade-Mindestpreis vorhanden ist, funktioniert dieser als Sicherheitsnetz für die Produzenten und bietet einen effektiven Schutz gegen Preisschwankungen. Basierend auf detaillierte Berechnungen der Kosten einer nachhaltigen Produktion hat der Mindestpreis einen sta-

bilisierenden oder gar einen erhöhenden Effekt auf das Einkommen von Kleinbauern. Durch langfristige Verträge und Vorfinanzierung können Kleinbauern vorausplanen.

- Die Einnahmen aus der Fairtrade-Prämie, über deren Verwendung Kleinbauern und Arbeitskräfte gemeinsam entscheiden, ermöglicht ihnen die Investition in zusätzliches Einkommen schaffende Tätigkeiten (auf und jenseits des landwirtschaftlichen Betriebs) und Ersparnisse anzulegen. Dadurch hebt sich ihr Lebensstandard und sie sind weniger anfällig für Armut. Wenn Kleinbauern ihre Fairtrade-Prämie in Maßnahmen zur Produktivitäts- oder Qualitätssteigerung, gemeinschaftliche Infrastruktur oder weitere Zertifizierungen investieren, erzielen sie bessere Preise auf dem Markt und können ihre Produktionskosten senken und somit ihr verfügbares Einkommen erhöhen.
- Über die Basisorganisationen und Beratungsdienste des Fairen Handels erweitern Kleinbauern und Arbeitskräfte ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse und ihr Verhandlungsgeschick. Sie können von ihren Rechten Gebrauch machen, eine bessere Position in der Wertschöpfungskette erreichen, sich mit anderen Interessenvertreterinnen und -vertretern austauschen oder zusammenarbeiten und werden zu anerkannten Akteuren. Außerdem können sie längerfristige Pläne aufstellen für eine zukunftsfähige Lebensgrundlage ihrer Gemeinden und mehr Schutz ihrer Umwelt.
- Mit Sensibilisierungsmaßnahmen und Kampagnen hat der Faire Handel die ethischen Erwartungen von vielen Verbrauchern erhöht, so dass sie sich für das Ursprungsland der von ihnen gekauften Produkte und die sozialen sowie ökologischen Bedingungen interessieren, unter denen sie hergestellt wurden. Er hat zur entschiedenen Forderung der Verbraucher nach Transparenz in der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette geführt.

Auch wenn er nicht perfekt ist, so bietet der Faire Handel doch eine **bedeutende und glaubwürdige Grundlage** gegen Nachfragemacht und unlautere Handelspraktiken in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten, indem er an den Wurzeln der negativen Effekte ansetzt, unter denen Kleinbauern und Arbeitskräfte in vielen Teilen der Welt bei der Herstellung verschiedener Produkte leiden.¹⁸⁶

5. Vorschläge zur Regulierung der Nachfragemacht

Zur Lösung der in den vorangegangenen Kapiteln beschriebenen Problematik empfiehlt der vorliegende Abschnitt eine umfassende Strategie, die sich auf folgende Punkte stützt:

- Die Auffassung, dass das Wohl von Verbrauchern weit über die bloße Kaufkraft hinaus geht und eng an das Wohl von Bauern und Arbeitskräften geknüpft ist;
- Maßnahmen zur kurzfristigen Ausgleiche von Machtgefällen in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten;
- Maßnahmen zur Verbesserung der Transparenz landwirtschaftlicher Wertschöpfungsketten, so dass Interessensvertreterinnen und -vertreter potentiellen Missbrauch von Nachfragemacht und unlautere Handelspraktiken leichter identifizieren können;
- Überarbeitung des Regelwerks der europäischen Wettbewerbspolitik, so dass diese im Stande ist, besser auf solchen Missbrauch zu reagieren;
- Durchsetzungsmechanismen zur Unterbindung unlauterer Handelspraktiken innerhalb der Wertschöpfungskette für Lebensmittel auf dem EU-Markt;
- Initiativen zur mittel- und langfristigen Förderung und Verbreitung gerechter Handelspraktiken.

a) Unsere Vision: Gewährleistung der langfristigen Interessen von Verbraucherinnen und Verbrauchern, Bauern und Arbeitskräften

Menschen treffen ihre Entscheidungen nicht nur aufgrund ihres wirtschaftlichen Eigeninteresses, sondern berücksichtigen auch, was sie für sich und ihre Gesellschaft angemessen halten. Ihre Entscheidungen reflektieren ebenso ihre Wertvorstellungen und ihre Idealvorstellungen des Allgemeinwohls.¹⁸⁷

Hinzu kommt, dass das „Gegeneinander-Ausspielen“ von Verbrauchern einerseits und Bauern sowie anderen Agrarproduzenten andererseits keinen Sinn macht. Die Zerstörung der Handels- und Lebensgrundlagen von nachhaltig wirtschaftenden Bauern und Arbeitskräften innerhalb und außerhalb Europas birgt die Gefahr, dass gesunde, und nachhaltig erzeugte Produkte mittelfristig für Verbraucherinnen und Verbraucher nicht mehr verfügbar oder unerschwinglich werden und so letztendlich das Verbraucherwohl beeinträchtigen.¹⁸⁸

Deshalb sollten Wettbewerbsrichtlinien gegen den Missbrauch von Nachfragemacht und unlautere Handelspraktiken

das Verbraucherwohl weit über die bloße Kaufkraft hinaus berücksichtigen und eng mit dem Wohl von Bauern und Arbeitskräften verbinden.

„Wir müssen von unseren Regierungen verlangen, dass sie Richtlinien zur Regulierung von Handelsbedingungen einführen und stärker in Markt- und Preispolitik eingreifen.“

SINTRAINAGRO, Kolumbien



b) Vorschlag 1: Förderung eines ausgeglicheneren Machtverhältnisses in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten

Wie in Kapitel 2b, 2c und 4d beschrieben, sind gemeinschaftliche Organisationen wie Bauernkooperativen, Agrarkreditgenossenschaften und Gewerkschaften seit langem bestehende Hilfsmittel zur Förderung ausgeglichener Machtverhältnisse in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten, sofern sie vor Machtmissbrauch und unlauteren Handelspraktiken geschützt werden. Die demokratische und unabhängige Organisation von Bauern und Arbeitskräften muss deshalb gestärkt werden, so dass letztere in der Lage sind, erfolgreicher mit anderen Akteuren der Kette zu verhandeln, von ihren Rechten Gebrauch zu machen und ihr Potenzial auszuschöpfen.

Die neue Gemeinsame Marktorganisation der GAP umfasst Bestandteile, die auf die Minderung des Machtgefälles zwischen Bauern und anderen Parteien der Wertschöpfungskette für Lebensmittel durch die Gründung von Produzentenorganisationen abzielt, die kollektiv mit Abnehmern in bestimmten Sektoren (u.a. Milch, Olivenöl, Rindfleisch) verhandeln können. Diese Maßnahmen müssen über die genannten Produkte hinaus ausgeweitet werden und auch außerhalb Europas gelten.

Um dies zu erreichen, sind öffentliche und private Investitionen nötig, damit Kleinbauern- und Arbeiterorganisationen ihre Kapazitäten steigern und ihre Position in der Wertschöpfungskette stärken können.

In der Tat gibt es auch mehrere Erfolgsgeschichten, die zeigen, dass der Aufstieg von Bauern in vielen landwirtschaftlichen

Wertschöpfungsketten möglich ist: z.B. die von Zuckerbauern in Paraguay betriebene Kooperative Manduvira oder Cafe Direct in Großbritannien, eine Marke, die von Kleinbauernkooperativen aus dem Kaffeeanbau in Lateinamerika und Afrika gehalten wird.

„Um unlauteren Handelspraktiken Einhalt zu gebieten haben wir gemeinsam über unsere Organisation in Infrastruktur, Mühlen und die Verarbeitung investiert.“

Raúl Claveri, COCLA, Peru



Empfehlungen an die EU

1.1.

Größere Investitionen fördern über die Einrichtung eines Europäischen Fonds für nachhaltiges Investment im globalen Süden, beschränkt auf die wichtigsten Produkte und mit folgenden Zielen:

- Unterstützung für Kleinbauern- und Arbeiterorganisationen in den Bereichen Betriebswirtschaft, Sicherheit am Arbeitsplatz, Umweltschutz, Erfahrungsaustausch, etc.
- Stärkung der Investitionsfähigkeit von Kleinbauernorganisationen in Ländern des globalen Südens.

1.2.

Erschließung einer Möglichkeit, wie die Initiative zu Verhandlungsmacht in der GAP auf Bauern außerhalb der EU ausgeweitet werden kann, die den europäischen Markt mit Produkten beliefern.

Empfehlungen an Regierungen der Länder des Südens

1.3.

Wiederbelebung und Überarbeitung des Konzepts des Runden Tisches für Produkt- bzw. Sektorverhandlungen, um Produzenten, Händler und Hersteller zusammenzubringen und die Nachhaltigkeit landwirtschaftlicher Wertschöpfungsketten sowie notwendige Handelsbedingungen zu diskutieren. Diese Runden Tische sollten über eine gewisse Offenheit verfügen, damit sie keine Interessenkartelle erzeugen. Solche Initiativen haben eine lange Tradition (z.B. in Frankreich) und wurden in den letzten Jahren von mehreren Ländern des Südens wiederbelebt, z.B. für den Bananensektor in Ecuador.

c) Vorschlag 2: Verbesserung der Transparenz landwirtschaftlicher Wertschöpfungsketten

Wie in den Kapiteln 2b (für Zucker und Kaffee), 2c und 3a beschrieben, kann die Berechnung der Kosten einer nachhaltigen Produktion ein unvergleichbares Instrument zur Identifikation des potentiellen Missbrauchs von Nachfragemacht und unlauteren Handelspraktiken darstellen. Es würde bereits helfen, die Preisschwelle offenzulegen, unterhalb derer die Erschwinglichkeit von Produkten und globaler gedacht, die Zukunftsfähigkeit der gesamten Wertschöpfungskette auf dem Spiel steht. Auch würde die Ermittlung von Produkten und Regionen, in deren Fällen diese Kosten nicht gedeckt werden nützliche Informationen für die Bereiche liefern, in denen die Nachfragemacht besonders hoch ist und anschließend dazu beitragen, präventive Maßnahmen gegen unlautere Handelspraktiken zu ergreifen. Die FAO scheint die legitime und bestpositionierte Organisation zu sein, um solch ein Projekt zu initiieren, da die bedeutenden landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten meistens global verlaufen. Die FAO könnte sich dabei auf den erheblichen Erfahrungsschatz des World Banana Forums stützen, das die FAO seit 2009 unterstützt hat (genauer gesagt diesem zu den Bereichen Lebensunterhalt sichernde Löhne und dem Produktionskosten-Index für den Bananensektor zugearbeitet hat).

Darüber hinaus trägt mehr Transparenz für Verbraucherinnen und Verbraucher in der Aufschlüsselung des Gesamtwerts der von ihnen gekauften Produkte zur Prävention gegen den Missbrauch von Nachfragemacht bei. Der Grund für das Problem besteht hauptsächlich in der Vertriebsstrategie dauerhaft niedriger Preise, entwickelt von Nachfragern, vor allem Einzelhändlern. Die Transparenz sollte die schwächsten Akteure in der Wertschöpfungskette in den Mittelpunkt stellen – Kleinbauern und Arbeitskräfte – und Informationen über den durchschnittlichen Erzeugerpreis bzw. die durchschnittlichen Löhne innerhalb der Wertschöpfungskette angeben, um den Teufelskreis des Unterbietungswettbewerbs zu brechen.

„Der Informationsaustausch zwischen Produzentenorganisationen unterschiedlicher Länder trägt entscheidend zur Erweiterung ihrer Unternehmenskompetenzen bei.“

Baltazar Miguel, ASOAGRI, Guatemala



Empfehlungen an Einzelhändler

2.1.

Veröffentlichen Sie transparente Informationen über Ihre Gesamtkosten, vor allem den durchschnittlichen Erzeugerpreis und durchschnittliche Arbeiterlöhne zusätzlich zu deren Kommunikation von Preisen an die Verbraucherinnen und Verbraucher.

Empfehlungen an die FAO

2.2.

Führen Sie transparent und glaubhaft eine regelmäßige Kostenauswertung für die nachhaltige Produktion landwirtschaftlicher Schlüsselprodukte durch. Dieses Projekt sollte mit den wichtigsten Akteuren der Wertschöpfungsketten entwickelt werden: Produzentenorganisationen (vor allem wenn sie Kleinbauern vertreten), Gewerkschaften (Arbeitskräfte), Händler (Exporteure, Importeure...), Verarbeitungsbetriebe, Hersteller, Markenhersteller und Einzelhändler. Im Laufe der Zeit sollte die Auswertung direkte Kosten berücksichtigen, existenzsichernde Einkommen von Kleinbauern, existenzsichernde Löhne von Arbeitskräften sowie die wichtigsten sozialen und ökologischen externen Effekte und Opportunitätskosten.

Empfehlungen an die Verbraucherinnen und Verbraucher

2.3.

Verbraucher und Verbraucherverbände sollten von Einzelhändlern Transparenz bei der Aufschlüsselung der Kosten verlangen, vor allem der Erzeugerpreise und durchschnittlichen Arbeiterlöhne in ihren Wertschöpfungsketten, so dass sich Einzelhändler anhand ihrer Preispolitik entlang der Kette vergleichen lassen.*

Empfehlungen an Regierungen europäischer Länder und der Länder des Südens

2.4.

Die Werbeaufsicht-Behörden und Wettbewerbsbehörden sollten die veröffentlichten Informationen über die Aufschlüsselung von Kosten für ihre Arbeit verwenden.

* *Anm. d. Übersetzer: Die Herausgeber der deutschen Übersetzung vertreten die Position, dass Lead Companies in Wertschöpfungsketten eine menschenrechtliche Sorgfaltspflicht haben, zu der auch eine Sicherung von menschenwürdigen Löhnen entlang der gesamten Kette gehören.*

d) Vorschlag 3: Erneuerung des Regelwerks der europäischen Wettbewerbspolitik

Um die in Kapitel 4b beschriebenen Schwächen des europäischen Rechtssystems auszugleichen, vor allem die Limitierungen in Bezug auf den theoretischen Hintergrund und konkrete Instrumente, sollte sich die europäische Wettbewerbspolitik das Ziel setzen, faire Märkte zu betreiben, von denen alle Akteure der Kette profitieren, Bauern und Arbeitskräfte genauso wie Verbraucherinnen und Verbraucher.

Insbesondere die Durchsetzung von Wettbewerbsrichtlinien im Bereich wettbewerbswidriger Absprachen, missbräuchliche einseitige Verhaltensweisen und Fusionskontrolle sollten den legitimen Interessen der EU-Verbraucherinnen und -Verbraucher auch in Hinsicht auf Nachhaltigkeit, Qualität, Auswahl und Fairem Handel gerecht werden. Der Mehrwert dieser Kriterien sollte in den Wettbewerbsrichtlinien der EU als Teil des Verbraucherinteresses aufgefasst werden.

Die europäische Wettbewerbspolitik sollte außerdem dem Grundsatz der Neutralität neue Geltung verschaffen, d.h. dass übermäßige Nachfragemacht genauso stark reguliert werden sollte wie übermäßige Macht des Verkäufers, aufgrund ihrer zu erwartenden negativen Auswirkungen auf das Allgemeinwohl und das Verbraucherinteresse in Europa (wobei derzeit nur letzteres ausreichend in den europäischen Richtlinien berücksichtigt wird). Europäische Institutionen sollten von daher in der Durchsetzung und der Prioritätensetzung der EU-Wettbewerbspolitik davon Abstand nehmen, einen Unterschied zu machen zwischen Angebotsseite und Nachfrageseite.

Empfehlungen an die EU

3.1.

Lösen Sie strukturelle Probleme wie die Ansammlung übermäßiger Nachfragemacht und erhöhte Marktkonzentrationen im Einzelhandelsbereich durch einen überarbeiteten Ansatz zur Fusionskontrolle.

→ Verweisen Sie auf Nachhaltigkeitsüberlegungen in den Erwägungsgründen der EU-Richtlinie über Fusionskontrolle sowie der Anwendung von geeigneten Rechtsbegriffen (z.B. kollektive Marktbeherrschung) und Wirtschaftsinstrumenten (z.B., Herfindahl-Hirschmann-Index).

3.2.

Unterbinden Sie unerwünschte Verhaltensweisen wie wettbewerbswidrige Absprachen und missbräuchliche einseitige Verhaltensweisen im Einzelhandel, die negative Auswirkungen auf kleine Lieferanten und die Verbraucher haben.

→ Übernahme der Gruppenfreistellungsverordnung für den Lebensmittelsektor, was Abkommen zwischen Agrarunternehmen erlauben würde, solange sie die Verbesserung der Handelsbedingungen oder der Lebensbedingungen von Produzenten zum Ziel haben, und / oder offizielle Leitlinien darüber, wie die vorhandenen Richtlinien interpretiert werden sollten, um dem jeweiligen Sachverhalt gerecht zu werden.

3.3.

Die Einführung von Neutralität als allgemeinem Grundsatz der EU-Wettbewerbspolitik, was sich auf die Interpretation und Umsetzung der Richtlinien in Hinsicht auf Machtgefälle entlang von Wertschöpfungsketten auswirken wird.

→ Die Verabschiedung von Leitlinien, die klarstellen, dass Wettbewerbskonflikte von Anbietern und Nachfragern neutral behandelt werden müssen, oder zumindest auf gleichwertige Weise innerhalb des EU-Wettbewerbsrechts (z.B. die Korrektur von Sprachwendungen zugunsten von Einzelhändlern, die in mehreren Rechtsinstrumenten vorkommen).

Empfehlungen an Regierungen europäischer Länder und der Länder des Südens

3.4.

Fordern Sie eine Gesetzgebung, die den Missbrauch von wirtschaftlicher Abhängigkeit reguliert, so dass dieser denselben Status erhält wie der Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung.

3.5.

Verschärfen Sie die Prüfung von Fusionen im Einzelhandel mit Blick auf den vorzeitigen Ausschluss von übermäßiger Nachfragemacht und erhöhter Marktkonzentration.

3.6.

Stellen Sie mehr Mittel für die Durchsetzung der Wettbewerbsregelungen im Einzelhandel zur Verfügung.

e) Vorschlag 4: Einführung strengerer Durchsetzungsmechanismen und die Beendigung unlauterer Handelspraktiken

Das Prinzip

Die Analyse der verfügbaren Rechtsmittel und ihrer Grenzen gegen unlautere Handelspraktiken (beschrieben in Kapitel 4c) ergab, dass für eine strengere Regulierung unlauterer Handel-

spraktiken ein Netzwerk nationaler Durchsetzungsbehörden nötig ist, aufgebaut und koordiniert von der EU-Kommission. Zu den Aufgaben dieses Netzwerks zählen:

- Regress ermöglichen und die Anonymität von Informationsquellen wahren, um dem Klima der Angst bei Missbrauch von Nachfragemacht entgegenzuwirken. Die Erfahrungen mit dem in Großbritannien 2010 gegründeten Groceries Code Adjudicator liefern hierfür wichtige Grundlagen;
- Bekanntmachung von Unternehmen, die des Missbrauchs von Nachfragemacht und unlauterer Handelspraktiken überführt wurden durch Veröffentlichung der gerichtlichen Entscheidungen, nach dem Beispiel der koreanischen Fair Trade Commission, die Beiträge in den wichtigsten nationalen Zeitungen über Verstöße von Unternehmen gegen das Wettbewerbsrecht in Auftrag gibt und so öffentlich bekannt macht (vgl. Gerichtsurteile im Jahr 2001 gegen Wal-Mart und Carrefour in Korea);
- Die Entwicklung härterer und automatischer Sanktionen um den Aufwand der Bearbeitung von Wettbewerbsproblemen, die ausschließlich von Fall zu Fall stattfindet, auszugleichen. Dies wäre ein erster Schritt zu systematischeren Instrumenten gegen Missbrauch von Nachfragemacht und unlauteren Handelspraktiken.

2013 bestätigte das Grünbuch der Europäischen Kommission, dass es unter Umständen erforderlich sei, dass „gemeinsame Durchsetzungsgrundsätze“ gegen unlautere Handelspraktiken auf EU-Ebene bestehen. Obwohl sich das Grünbuch hauptsächlich mit der fairen Funktionsweise des Binnenmarkts beschäftigt, spricht es außerdem die schädlichen Folgen von unlauteren Handelspraktiken für Lieferanten in schwächeren Verhandlungspositionen an, ebenso wie die Auswirkungen auf Arbeitskräfte und die Umwelt aufgrund hohen Preisdrucks, der durch die gesamte Wertschöpfungskette weitergegeben wird.

Empfehlungen an die EU

4.1.

Wie 2014 im Bericht des BIICL (British Institute of International and Comparative Law) beschrieben, sollte die EU auf Grundlage des Artikels 114 (alternativ Artikel 116 oder 115) des Vertrags von Lissabon eine Richtlinie aufstellen, die Ziele für Kontrollorgane der Mitgliedsstaaten und Regeln für deren Abstimmung mit den zuständigen Instanzen der EU und anderer Mitgliedsstaaten definiert und folgende Maßnahmen umfasst:

- Alle Akteure und Interessenvertreter der Wertschöpfungskette von Lebensmitteln, die in einem EU-Mitgliedsstaat tätig sind, sollten von dieser Richtlinie Gebrauch machen können, ungeachtet ihres geografischen Standorts;
- Die Richtlinie muss gewährleisten, dass Anonymität und Vertraulichkeit für alle Beteiligten, die eine Beschwerde

vorbringen, gewahrt werden, insbesondere für Anbieter, die besorgt sind, dass sie durch diesen Schritt geschäftliche Verluste erleiden;

- Die Richtlinie muss verschiedene Instrumente zur Durchsetzung bereit stellen, die zum Zweck von Verhaltensänderungen und Abschreckung regelwidrigen Verhaltens entweder auf EU- oder auf Mitgliedsstaaten-Ebene eingesetzt werden können (z.B. informeller Dialog, Geldstrafen oder sogar Inhaftierung);
- Festlegung von Verfahren zur Koordination zwischen dem oben vorgeschlagenen EU-weiten Netzwerks nationaler Durchsetzungsbehörden und der EU sowie Methoden für die internationale Zusammenarbeit mit Durchsetzungsbehörden außerhalb der EU;
- Festlegung von Verfahren und Mechanismen für den Informationsaustausch und die Koordination zwischen EU- und Nicht-EU-Staaten, vor allem durch engere Verbindungen zu Landwirtschaftsministerien im globalen Süden;
- Entwicklung von Kriterien für die Entscheidung, für welche Lebensmittelunternehmen die Richtlinie gilt, z.B. Größe, Macht, Konzentrationsgrad oder Rolle in der Wertschöpfungskette.

f) Vorschlag 5: Einführung und Umsetzung fairer Handelspraktiken

Das Prinzip

Ein stärkeres Engagement bei der Bekämpfung des Missbrauchs von Nachfragemacht und unlauteren Handelspraktiken ist auch von Unternehmen in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten selbst gefordert.

Wie in Kapitel 4d ausgeführt, hat der Faire Handel bewiesen, dass weitreichende Zusagen in großem Rahmen von allen Akteuren in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten umgesetzt werden können und bedeutende positive Auswirkungen auf Kleinbauern und Arbeitskräfte haben, womit das hier diskutierte Problem bei der Wurzel gepackt wird. Von daher bietet der Faire Handel einen wichtigen Ausgangspunkt bei der Entwicklung konkreter Instrumente für die Praxis.

Empfehlungen an Wirtschaftsakteure in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten

5.1.

Für ihre Beschaffung sollten Wirtschaftsakteure sich den Grundsätzen des Fairen Handels verschreiben und konkrete Instrumente anwenden, insbesondere:

- Längerfristige Verträge mit Produzenten als derzeit üblich. Diese Verträge sollten Käufe transparenter darstellen und Preisschwankungen reduzieren;

- Preise, die die Kosten einer nachhaltigen Produktion decken und existenzsichernde Löhne zulassen, zumindest auf Ebene der Landwirtschaft;
- Schriftliche Verträge mit transparenten Preisen und Handelsbedingungen, ausgewogene Mechanismen für Verhandlungen und Verfügungen zur Konfliktlösung über ein ausgeglichenes und unabhängiges Schlichtungssystem;
- Die Handelsbeziehungen zwischen Käufern und Verkäufern sollten nach Treu und Glauben erfolgen, ohne Unterschied zwischen formellen und informellen Absprachen, ohne Nötigung und in Rücksicht auf das Sicherheitsbedürfnis von Anbietern hinsichtlich Handelsrisiken und -kosten, vor allem im Zusammenhang mit Produktion, Lieferung und Zahlungsangelegenheiten.

Diese Prinzipien sollten zum Herzstück der Beschaffungsstrategie eines jeden Abnehmers gehören und gehen über die Auszeichnung und Zertifizierung einer begrenzten Produktauswahl hinaus.

Empfehlungen an die Verbraucherinnen und Verbraucher

5.2.

Verbraucherinnen und Verbraucher sollten von Einzelhändlern und Markenherstellern mehr Engagement und mehr Verantwortung einfordern, wenn es um die Grundideen des Fairen Handels geht. Es ist wichtig, auf die entscheidenden Probleme hinzuweisen, die in Verbindung mit Nachfragemacht auftreten, und der Öffentlichkeit vor Augen zu führen, wie das Leben von Bauern und Arbeitern, aber auch die Verfügbarkeit der von ihnen regelmäßig gekauften Produkte darunter leiden.

Der Faire Handel ist ein alternatives System, das aus den Bemühungen von Kleinbauernverbänden hervorgegangen ist. Dieses System mag nicht die einzige Alternative sein, aber es ist unser Hebel, wenn wir in Würde leben wollen.“

Wir glauben an die Macht der Verbraucherinnen und Verbraucher. Sie treffen täglich eine Wahl, wenn sie entscheiden, was sie einkaufen wollen. Wenn Verbraucher, die sich der Konsequenzen ihres Konsums bewusst sind und Verantwortung übernehmen, realisieren, dass sie diese Macht für sich einsetzen können, stellen sie höhere Ansprüche an die Unternehmen, deren Produkte sie kaufen.“



Luis Martinez Villanova, UCIRI, Mexiko

Fußnoten

- 1 Center on Globalisation, Governance & Competitiveness, Duke University: Skills for upgrading. Workforce Development and Global Value Chains in Developing Countries, November 2011
- 2 Olivier de Schutter: Addressing concentration in Food Supply Chains, Briefing Note, Dezember 2010
- 3 Vorley, B., del Pozo-Vergnes, e., Barnett, A. 2012. Small producer agency in the globalised market: Making choices in a changing world. IIED, London; HIVOS, The Hague.
- 4 Oxfam Research Report: Who Will Feed the World?, April 2011
- 5 Vgl. Adam Smith: The Wealth of the Nations, Books I-III. Penguin Classics, 1986, Seite 119: „It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker that we expect our dinner, but from their regard to their own interest.“ [Es ist nicht die Wohltätigkeit des Metzgers, des Brauers oder des Bäckers, die uns unser Abendessen erwarten lässt, sondern dass sie nach ihrem eigenen Vorteil trachten.]. Vgl. John Stuart Mill: On the Definition of Political Economy, and on the Method of Investigation Proper to It, London & Westminster Review, Oktober 1836: „[Political economy] does not treat the whole of man’s nature as modified by the social state, nor of the whole conduct of man in society. It is concerned with him solely as a being who desires to possess wealth, and who is capable of judging the comparative efficacy of means for obtaining that end.“ [Politische Ökonomie berücksichtigt nicht die gesamte Natur des Menschen, wie sie durch den sozialen Status geformt wird, noch das gesamte Verhalten in der Gesellschaft. Sie beschäftigt sich mit ihm ausschließlich als ein Wesen, das danach strebt, Reichtümer zu besitzen, und das dazu im Stande ist, in einem Effizienzvergleich die Mittel zu beurteilen, um dieses Ziel zu erreichen.]
- 6 Paul Krugman und Robin Wells: Microeconomics, 2. Ausgabe, 2010
- 7 Léon Walras: Eléments d’économie pure, ou théorie de la richesse sociale, 1874
- 8 Jonathan Levin: General Equilibrium, 2006
- 9 Dhanjee, R.: „The tailoring of competition policy to Caribbean circumstances: some suggestions“, Centre on Regulation and Competition Working Paper Number 79, 2004
- 10 entwickelt u.a. von Thorstein Veblen, Karl Polanyi und William Kapp
- 11 Swaney und Evers 1989
- 12 Hopkins und Wallerstein (1986: 159)
- 13 Gereffi und Korzeniewicz: Commodity Chains and Global Capitalism, 1994
- 14 ebd.
- 15 Gary Gereffi, John Humphrey und Timothy Sturgeon. „The Governance of Global Value Chains.“ Review of International Political Economy 12, no. 1 (February 2005): 78–104
- 16 Braudel, 1979
- 17 Sheridan: The abolition of the Atlantic slave trade, 1981
- 18 Daviron & Ponte: The Coffee Paradox. Global Markets, Commodity Trade & the Elusive Promise of Development, 2005
- 19 Auf einem Terminmarkt kann ein Händler ein Termingeschäft abschließen, ohne das entsprechende Produkt zu besitzen. Solch ein Vertrag definiert Art, Qualität, Menge und Lieferdatum der Ware. Er kann verkauft und erworben werden unabhängig von dem physikalischen Produkt.
- 20 Daviron & Ponte, 2005, a.a.O.
- 21 Heffernan: Agriculture and Monopoly Capital, 1998; Van der Ploeg J.D.: The New Peasantries, 2009.
- 22 Mokyr and Strotz, Northwestern University: The second industrial revolution 1870-1914, August 1998
- 23 Vgl. A. Smith: The Wealth of the Nations: „Consumption is the sole end and purpose of all production and the welfare of the producer ought to be attended to, only so far as it may be necessary for promoting that of the consumer.“ [„Der Verbrauch allein ist Ziel und Zweck einer jeden Produktion, daher sollte man die Interessen des Produzenten eigentlich nur soweit beachten, wie es erforderlich sein mag, um das Wohl des Konsumenten zu fördern.“, zitiert nach Adam Smith: Der Wohlstand der Nationen, aus dem Englischen übertragen von Horst Claus Recktenwald. München, 1974]
- 24 Global Development And Environment Institute, Tufts University: Consumption and Consumer Society, 2008
- 25 Adam Smith, David Ricardo und John Stuart Mill (s. erstes Kapitel)
- 26 Rodrik: The Globalisation Paradox. Democracy and the future of the world economy, 2011
- 27 ebd.
- 28 Mokyr und Strotz, 1998, a.a.O.
- 29 R.W. Cotteril: ‘Dynamic Explanations of Industry Structure and Performance’, auf der USDA Konferenz „The American Consumer and the Changing Structure of the Food System“ präsentierte Auftragsarbeit, Washington DC, Mai 2000
- 30 ebd.
- 31 P. Gibbon: Agro-Commodity Chains. An introduction, 2002
- 32 J.M. Connor, R.T. Rogers, B.W. Marion und W.F. Mueller: ‘The Food Manufacturing Industries. Structures, Strategies, Performance, and Policies. Lexington, 1985
- 33 R.W. Cotteril: Dynamic Explanations of Industry Structure and Performance, 2000, a.a.O.
- 34 Während unter dem Bretton-Woods-Abkommen die Kapitalmärkte in den 1940er Jahren weitestgehend kontrolliert waren, begann das System 1968 zu bröckeln, als Amerika sich von der Goldanbindung des Dollars verabschiedete. Der Zusammenbruch des Systems fester Wechselkurse folgte 1973, die Vereinigten Staaten beendeten die Kontrolle ihre Kapitalmärkte 1974.
- 35 P. Gibbon, 2002 a.a.O. und Fondation Schuman: L’Europe et la crise du lait, 2009
- 36 R.W. Cotteril: Dynamic Explanations of Industry Structure and Performance, 2000, a.a.O.

Fußnoten

- 37 Fairtrade Foundation: Britain's bruising banana wars. Why cheap bananas threaten farmers' futures, 2014
- 38 R.W. Cotteril: Dynamic Explanations of Industry Structure and Performance, 2000, a.a.O.
- 39 Common Fund for Commodities, Current Trends and the New Development Role of Commodities, November 2006
- 40 ILO: Tripartite Meeting to Examine the Impact of Global Food Chains on Employment, 2007
- 41 Center on Globalisation, Governance & Competitiveness, Duke University: Skills for upgrading. Workforce Development and Global Value Chains in Developing Countries, November 2011.
- 42 International Institute for Environment and Development (IIED) / HIVOS / Mainumby N'akurutu: Small producer agency in the globalised market — Making choices in a changing world, 2012
- 43 Oxfam Research Report: Who Will Feed the World?, April 2011
- 44 FAO, ILO, IUF-UITA: Agricultural workers and their contribution to sustainable agriculture and rural development, 2007
- 45 Un habitat, 2010
- 46 The Economist, 2009
- 47 UNIDO: Global value chains in the agrifood sector, 2006
- 48 Olivier de Schutter: Addressing concentration in Food Supply Chains, Briefing Note, Dezember 2010
- 49 Lang: Food Industrialisation and Food Power. Implications for Food Governance, Development Policy Review, 2003.
- 50 Srinivasan: Concentration in ownership of plant variety rights. Some implications for developing countries, 2003
- 51 Bern Declaration: Agropoly. A handful of corporations control world food production, 2013
- 52 P. Gibbon: Agro-Commodity Chains. An introduction, 2002
- 53 Oxfam Wereldwinkels: Concentration of power in supply chains. A game of giants, 2013
- 54 Dolan und Humphrey (2000; 2004)
- 55 Global ist ein Gebilde ineinandergreifender Wertschöpfungsketten gewachsen, das die Tierproduktion in den USA, Europa und Asien mit der Tierfuttermittelherstellung in den USA und Lateinamerika verbindet.
- 56 Eine Übersicht dieser Ketten vor zehn Jahren enthalten die Beiträge von McMichael (2000) und Francis (2000) in einer Sonderausgabe der World Development
- 57 Oxfam: Behind the brands. Food justice and the 'Big 10' food and beverage companies, Februar 2013
- 58 Euromonitor: Packaged Food 2010 – Global Market Performance, November 2010
- 59 Sophia Murphy, 2006, a.a. O.
- 60 Olivier de Schutter, 2010, a.a.O.
- 61 Action Aid and South Centre, 2008, a.a.O
- 62 Reardon et al.: The rise of supermarkets in Africa, Asia and Latin America, 2003
- 63 Reardon: The global rise and impact of supermarkets. An international perspective, Vortrag, 2011
- 64 Reardon: The global rise and impact of supermarkets. An international perspective, Vortrag, 2011, a.a.O
- 65 Weatherspoon, Dave D., und Thomas Reardon: „The Rise of Supermarkets in Africa: Implications for Agrifood Systems and the Rural Poor.“ Development Policy Review, 2003
- 66 William H. Friedland, University of California: Agrifood globalisation and commodity systems, 2003
- 67 Marcelo Bucheli, Stanford University: The Role of Demand in the Historical Development of the Banana Market, 2002
- 68 FAO: The world banana economy 1985-2002, Rom 2003; International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD): Value Chains and Tropical Products in a Changing Global Trade Regime, 2008
- 69 Fairtrade Foundation: Britain's bruising banana wars. Why cheap bananas threaten farmers' futures, 2014
- 70 FAO, Abteilung Markt und Handel: Sugar International Market Profile. Hintergrundpapier zur Competitive Commercial Agriculture in Sub-Saharan Africa (CCAA), 2007
- 71 Fairtrade Foundation: Fairtrade and sugar, Warenbriefing, Januar 2013
- 72 Auch in der Europäischen Union scheint die Marktkonzentration hoch zu sein: Laut eines 2002 von Oxfam veröffentlichten Berichts kontrollierte ein einziges Unternehmen die Zuckerrübenquote in acht der 14 EU-Mitgliedsländern.
- 73 Garside et al, 2005; Bureau et al, 2007
- 74 Helvetas: Value Chain Governance that Benefits the Poor, Arbeitspapier, 2010
- 75 Ethical Sugar: Sugar Market and Industry Facts and Figures, 2010
- 76 Ethical Sugar: The Development Model of Brazilian Sugarcane, 2009
- 77 Schwere Walzen zerquetschten das Zuckerrohr, um den Saccharose enthaltenden Saft zu gewinnen. Der rohe braune Zucker wird erneut raffiniert, bevor er in Lebensmittelketten verwendet werden kann. Die Raffinerie entfernt die letzten Verunreinigungen und Verfärbungen durch Waschen und Filterung. Der raffinierte Zucker wird danach kristallisiert, getrocknet und verpackt, bereit für industrielle Abnehmer und Endverbraucher.
- 78 J. Clay: World Agriculture and the Environment. Island Press. USA. 2004
- 79 United Nations Development Program: Thesenpapier Zucker, 2010

Fußnoten

- 80 International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD): Value Chains and Tropical Products in a Changing Global Trade Regime, 2008
- 81 USAID: Value chain governance and access to finance: maize, sugar cane and sunflower oil in Uganda, September 2007
- 82 Helvetas: Value Chain Governance that Benefits the Poor, Arbeitspapier, 2010
- 83 International Coffee Organisation (ICO): International coffee figures, 2010
- 84 Tropical Commodity Coalition: Coffee Barometer, 2012
- 85 Daviron & Ponte: The Coffee Paradox. Global Markets, Commodity Trade & the Elusive Promise of Development, 2005
- 86 ebd.
- 87 Daviron & Ponte, 2005, a.a.O
- 88 Helvetas: Value Chain Governance that Benefits the Poor, Arbeitspapier, 2010
- 89 Tropical Commodity Coalition: Cocoa Barometer, 2012
- 90 Barry Callebaut: Tapping into a fast-growing chocolate market, Pressekonzferenz, Oktober 2013
- 91 Tropical Commodity Coalition: Cocoa Barometer, 2012
- 92 Tropical Commodity Coalition: Cocoa Barometer, 2012
- 93 Europäische Kommission: Tackling unfair trading practices in the business-to-business food supply chain, Mitteilung an das Europaparlament und den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss, 2014
- 94 Weiss und Wittkopp: Buyer Power and Product Innovation. Empirical Evidence from the German Food Sector, Arbeitspapier FE 0303, Universität Kiel, Juni 2003, S. 3
- 95 Blythman: Shopped. The shocking power of Britain's supermarkets, Harper Perennial, 2007, S. 150-151
- 96 South Center and Traidcraft: Rebalancing the supply chain, buyer power, commodities & competition policy, 2008
- 97 Markenhersteller von Lebensmitteln können von daher vertraglich dazu gezwungen sein, die Kosten zu übernehmen für: (1) Lieferungen von Paletten und Holzkisten für Dritte (auferlegt von Supermärkten) an die einzelnen Filialen; (2) Lagerauffüllung in Filialen; (3) Promotions- und Marketingaktionen in Filialen; (4) Schwund; (5) Beanstandungen durch Verbraucher; (6) gesicherte Margen oder falsche Gewinnprognosen; (6) unverkaufte Artikel; und (7) vorteilhafte Kreditkonditionen für Supermärkte.
- 98 Bevan: Trolley wars: the battle of the supermarkets, Profile Books, 2006, S. 174-175
- 99 Thomassen, Lincoln und Aconis: Retailization – Brand survival in the age of retailer power, Kogan Page, 2006
- 100 ILO: Tripartite Meeting to Examine the Impact of Global Food Chains on Employment, 2007
- 101 Millenium Development Objectives Achievement Fund: Dominican Republic fact sheet, April 2013 <http://www.mdgfund.org/sites/default/files/Dominican%20Republic%20Joint%20Programme%20Fact%20Sheet.pdf>
- 102 Banana Link: Banana Trade News Bulletin, Juni 2012, a.a.O
- 103 Anonyme Interviews mit Bananenproduzenten und Experten in Produzentenländern
- 104 ebd.
- 105 ebd.
- 106 Anonyme Interviews mit Zuckerproduzenten und Experten in Produzentenländern
- 107 Anonyme Interviews mit Zuckerproduzenten und Experten in Produzentenländern
- 108 Anonyme Interviews mit Kaffeeproduzenten und Experten in Produzentenländern
- 109 ebd.
- 110 ebd.
- 111 ILO: Tripartite Meeting to Examine the Impact of Global Food Chains on Employment, 2007
- 112 IIED, 2012, a.a.O
- 113 International Coffee Organization: Director's submission to UNC-TAD Conference, Juni 2004
- 114 ebd.
- 115 Runder Tisch für eine nachhaltige Kakaowirtschaft (RSCE), 2010
- 116 Eine kürzlich erschienene Studie der Europäischen Kommission zeigte, dass die von Baumwollbauern in den Vereinigten Staaten erzielten Preise um 90 bis 154 % höher sind als die Weltmarktpreise.
- 117 ICTSD: Cotton. Trends in Global Production, Trade and Policy, Information Note, Mai 2013
- 118 Child Labour Cocoa Coordinating Group: Jahresbericht, 2012
- 119 IRLF-Bericht über das Harkin-Engel Kakao-Protokoll, 2009 & Child Labour Cocoa Coordinating Group, Jahresbericht, 2012
- 120 UNDP, Thesenpapier Zucker, April 2010
- 121 Ethical Sugar: Sugar cane and child Labour. Realities and perspectives, 2011
- 122 GRAIN: Agricultural workers still struggle for their rights, 2010
ILO: Tripartite Meeting to Examine the Impact of Global Food Chains on Employment, 2007
- 123 ebd.

Fußnoten

- 124 Ethical Consumers: In search of a fair price, Mai/Juni 2012; FAO: The Banana Economy, 2003
- 125 ebd.
- 126 International Labour Organisation, 2008 a.a.O.
- 127 P.K. Robinson: Precarious and temporary work. The real cost of the high yielding, top quality, low-priced banana, 2011
- 128 Banana Link: Collateral Damage. How price wars between UK supermarkets helped to destroy livelihoods in the banana and pineapple supply chains, November 2006
- 129 P.K. Robinson, 2011, a.a.O.
- 130 Arbeitsministerium der Dominikanischen Republik: „Inmigrantes Haitianos y Mercado Laboral“, 2010
- 131 Wilson und Otsuki: To spray or not to spray. Pesticides, Banana Exports and Food Safety, World Bank, 2002
- 132 Vgl. Independent.co.uk, Montag, 27. Juni 2011: 'Latin American banana labourers file pesticide exposure claims'
- 133 ILO, 2007, a.a.O.
- 134 ILO, Büro für Tätigkeiten für Arbeitnehmer: Regulations & Policies to combat precarious work, 2011
- 135 Addison, J. und Surfield, C. J. 2009
- 136 Dörre, K. 2006
- 137 Menéndez M., Benach J., Muntaner C., und O'Campo, P. 2007
- 138 Brophy, E. 2006
- 139 United Nations Environment Programme (UNEP): Millennium Ecosystem Assessment, 2005 und The Economics of Ecosystems and Biodiversity, Report for Policy Makers, 2010
- 140 OXFAM Research Report: Who Will Feed the World?, April 2011
- 141 Tropical Commodity Coalition – 2008
- 142 S. Williamson, PAN UK, zitiert nach Ethical Consumers, 2012, a.a.O.
- 143 Dr Raul Harari, IFA: Trabajo, ambiente y salud en la producción bananera del Ecuador, November 2009
- 144 Environmental Toxicology and Chemistry. Pesticides in blood from spectacled caiman (Caiman crocodilus) downstream of banana plantations in Costa Rica, September 2013
- 145 WWF: Sugar and the Environment. Encouraging Better Management Practices in sugar production, 2005. 36 f.
- 146 FAO: Global Food Losses and Food Waste. Extent, causes and prevention, Rom, 2011
- 147 International Institute for Environment and Development (IIED) / hiVos / Mainumby Ñakurutú: Small producer agency in the globalised market — Making choices in a changing world, 2012
- 148 Proctor und Lucchesi, 2012
- 149 Basierend auf die fünf Definitionen des ländlichen Raums der OECD (2006) 'Promoting Pro-poor Growth: Agriculture, on the definition of competitive commercial agriculture in 'Competitive Commercial Agriculture in Sub-Saharan Africa (CCAA) Study' (World Bank, 2008a) und die von Oxfam International (2009a) im Forschungsbericht 'Harnessing Agriculture for Development' übernommene Definition.
- 150 Food Inc.: Corporate concentration from farm to consumer, 2005
- 151 Frankreich verlor die Hälfte seiner Bauern im Laufe dreier Volkszählungen (1982, 1990 und 1999), in Deutschland ist die Zahl der Bauern seit 2000 um ein Viertel geschrumpft. Diese Tendenz zeichnet sich auch in den USA und Kanada ab.
- 152 Food Inc., 2005, a.a.O.
- 153 Sophia Murphy: Concentrated Market Power and Agricultural Trade, Thesenpapiere Ecofair Trade Dialogue, 2006
- 154 F. H. Buttel, University of Wisconsin: Internalizing the Societal Costs of Agricultural Production, 2003
- 155 F. H. Buttel, 2003, a.a.O.
- 156 OXFAM, 2011, a.a.O.
- 157 The Information Technology & Innovation Foundation: Economic Doctrines & Approaches to Antitrust, Januar 2011
- 158 ebd.
- 159 Vor allem Anhänger der Post-Chicagoer Schule befassen sich eher mit Zugangsbarrieren und haben mehr Vertrauen in die Fähigkeit der Regierungen, kompetitives von wettbewerbswidrigem Verhalten zu unterscheiden.
- 160 The Information Technology & Innovation Foundation, 2011, a.a.O.
- 161 ebd.
- 162 ebd.
- 163 Javier Berasategi: Supermarket power. Serving consumers or harming competition, Februar 2014
- 164 OECD: Roundtable on Monopsony and Buyer Power, Wettbewerbsausschuss, DAF/COMP, 2009
- 165 EU-Verordnung der Kommission über die Anwendung von Artikel 101 Absatz 3 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union, Leitlinien für vertikale Beschränkungen („EU Vertical Guidelines“), 2000
- 166 Vgl. Javier Berasategi: Supermarket power. Serving consumers or harming competition, Februar 2014
Die Logik der Wettbewerbsbehörden lautet wie folgt: „Es herrscht ein sich selbst verstärkendes Klima niedriger Preise und hoher Leistung vor: (1) Nachfragemacht führt zu niedrigeren Beschaffungskosten ohne den Input zu beschränken; (2) niedrige Einkaufspreise werden als niedrige Einzelhandelspreise weitergegeben und erhöhen so die Nachfrage der Endverbraucher; und (3) die erhöhte Nachfrage stärkt die Nachfragemacht und führt zu niedrigeren Beschaffungskosten ohne jemals den Input zu beschränken.“

Fußnoten

- 167 OECD: Roundtable on Competition and Regulation in Agriculture, 2005
- 168 UK Competition Commission: „Supermarkets: A report on the supply of groceries from multiple stores in the United Kingdom“, 2000 und „The supply of groceries in the UK market investigation“, 2008
- 169 Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia: Informe sobre las relaciones entre fabricantes y distribuidores en el sector alimentario, 2011
- 170 Finnish Competition Authority (FCA): „FCA study shows that daily consumer goods trade uses its buying power in several ways that are questionable for competition“, 2012
- 171 Autorité de la Concurrence: Avis n° 12-A-01 du 11 janvier 2012 relatif à la situation concurrentielle dans le secteur de la distribution alimentaire à Paris.
- 172 Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato: „Indagine conoscitiva sul settore della Grande Distribuzione Organizzata“, 2013
- 173 Bundeskartellamt: Gliederung der Sektoruntersuchung Lebensmittel Einzelhandel, September 2014
- 174 Mitteilung der Europäischen Kommission: Gegen unlautere Handelspraktiken zwischen Unternehmen in der Lebensmittelversorgungskette, 2014
- 175 Studie zu unlauteren Handelspraktiken in Europa, März 2011, organisiert von Dedicated im Auftrag von CIAA (Dachverband der Lebensmittelindustrien in der Europäischen Union) und AIM (Dachorganisation der europäischen Markenverbände)
- 176 Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, 2011, a.a.O.
- 177 Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, 2013, a.a.O.
- 178 Mitteilung der Europäischen Kommission, 2014, a.a.O.
- 179 Resolution des Europäischen Parlaments zum Ungleichgewicht in Wertschöpfungsketten für Lebensmittel vom 19.01.2012
- 180 Grünbuch über unlautere Handelspraktiken in der B2B-Lieferkette für Lebensmittel und Nicht-Lebensmittel in Europa COM(2013) 37, 31. Januar 2013
- 181 Mitteilung der Europäischen Kommission: Gegen unlautere Handelspraktiken zwischen Unternehmen in der Lebensmittelversorgungskette, 2014
- 182 Richtlinie 2006/114/EC des Europäischen Parlaments und Rates vom 12. Dezember 2006 über irreführende und vergleichende Werbung
- 183 Richtlinie 93/13/EEC vom 5. April 1993 über missbräuchliche Klauseln in Verbraucherverträgen
- 184 Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über den Schutz vertraulichen Know-hows und vertraulicher Geschäftsinformationen (Geschäftsgeheimnisse) vor rechtswidrigem Erwerb sowie rechtswidriger Nutzung und Offenlegung (COM(2013) 813 final — 2013/0402 (COD))
- 185 CIRAD: Cartography of impacts. What do we really know about the impacts of fair trade?, 2010
Sally Smith, Institute of Development Studies (IDS), University of Sussex: Fairtrade Bananas. A global assessment of impact, April 2010
Oreade-Breche: Study of the impact of Fairtrade labelling in the Dominican Republic banana and cocoa sectors, 2008
Oreade-Breche: Study of the impact of Fairtrade labelling in the Peruvian coffee sector, 2007
Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières: Study of the impact of Fairtrade labelling in the Peruvian mango sector, 2009 und Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières: Study of the impact of Fairtrade labelling in the Bolivian coffee sector, 2006
- 186 ebd.
- 187 Wie von Amartya Sen dargestellt in: Rational Fools. A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory, 1977 (in Philosophy and Public Affairs 317, 332)
- 188 JM Keynes: The General Theory of Employment, Interest and Money, 1936

Impressum

Diese Studie wurde in Auftrag gegeben von dem Fair Trade Advocacy Office, der PFCE (Plate-Forme Franchise du Commerce Equitable), Traidcraft und Fairtrade Deutschland



Verfasser:

BASIC

Bureau d'Analyse Sociétale
pour une Information Citoyenne

Die Studie ist mit der **freundlichen Unterstützung** von Experten dieser Organisationen entstanden, die den Verfassern Informationen, Materialien und Daten zur Verfügung stellten und Hilfestellung leisteten:



Die Studie wurde mit finanzieller Unterstützung der Europäischen Union, der Belgian Development Cooperation, der Agence Francaise de Developpement und der Region Ile-de-France erstellt. Für seinen Inhalt ist allein der Verfasser verantwortlich; es gibt nicht den Standpunkt der genannten Organisationen wieder.



Die englischsprachige Originalfassung des Berichts wurde im November 2014 herausgegeben.

Die **deutsche Übersetzung** des Berichts wird herausgegeben von Forum Fairer Handel e. V., GEPA – The Fair Trade Company GmbH, MISEREOR e.V., TransFair e.V. und dem Weltladen-Dachverband e.V.



Die **Übersetzung wurde gefördert** von ENGAGEMENT GLOBAL

im Auftrag des



Bundesministerium für
wirtschaftliche Zusammenarbeit
und Entwicklung

Für den Inhalt dieser Publikation sind alleine die Herausgeber verantwortlich; die hier dargestellten Positionen geben nicht in allen Punkten die Standpunkte der Übersetzer und nicht den Standpunkt von ENGAGEMENT GLOBAL GmbH und dem Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung wieder.