

# **Agrobusiness Macht Handelspolitik**

**Die Interessen der Lebensmittel-  
branche bei den laufenden  
WTO-Agrarverhandlungen**

**Marita Wiggerthale**

**Herausgeber: WEED in Zusammenarbeit mit  
der Arbeitsgemeinschaft Bäuerliche Landwirt-  
schaft (AbL)**



**weed**

**AbL** Arbeitsgemeinschaft  
Bäuerliche Landwirtschaft

**Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung  
World Economy, Ecology & Development**

# Impressum

## Agrobusiness Macht Handelspolitik

### Die Interessen der Lebensmittelbranche bei den laufenden WTO-Agrarverhandlungen

**Autorin:**

Marita Wiggerthale

Unser herzlicher Dank gilt Petra Borrmann,  
Christina Deckwirth, Uli Jasper und Peter Fuchs.

**Herausgeber:**

Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung e.V.  
(WEED)

Arbeitsgemeinschaft Bäuerliche Landwirtschaft  
e.V. (AbL)

**WEED Büro Berlin**

Torstraße 154  
D-10997 Berlin

Tel.: +49 - (0)30 - 27 58 -21 63

Fax: +49 - (0)30 - 27 59 -69 28

E-mail: [weed@weed-online.org](mailto:weed@weed-online.org)  
[www.weed-online.org](http://www.weed-online.org)

**WEED Büro Bonn**

Bertha-von-Suttner-Platz 13  
D-53111 Bonn

Tel.: +49 - (0)228 - 766 13 -0

Fax: +49 - (0)228 - 766 13 -13

E-mail: [weed@weed-online.org](mailto:weed@weed-online.org)  
[www.weed-online.org](http://www.weed-online.org)

**AbL-Bundesgeschäftsstelle**

Bahnhofstraße 31  
D-59065 Hamm

Tel.: +49 - (0)30 - 2381 - 905 31 71

Fax: +49 - (0)30 - 2381 - 49 22 21

E-mail: [info@abl-ev.de](mailto:info@abl-ev.de)  
[www.abl-ev.de](http://www.abl-ev.de)

Layout: werk21

Druck: Pegasus-Druck

Berlin, November 2005

Schutzgebühr: EUR 3,00

WEED-Mitglieder: EUR 2,00

(zzgl. Versandkosten)

# Inhalt

<b>1</b>	<b>Von Doha über Hong Kong nach Lissabon .....</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Zahlen und Fakten zur Lebensmittelbranche .....</b>	<b>4</b>
<b>3</b>	<b>Die organisierten Interessen der agrar- und lebensmittelrelevanten Dachverbände .....</b>	<b>6</b>
3.1	Die vorgelagerte Agrarindustrie .....	6
3.2	Die Mischfutterindustrie .....	6
3.3	Die Agrarchemie-Industrie .....	7
<b>4</b>	<b>Die weiterverarbeitende Lebensmittelindustrie .....</b>	<b>9</b>
4.1	CIAA, Confederation of the Food and Drink Industries .....	9
4.2	CEFS, der Europäische Dachverband der Zuckerindustrie .....	10
4.3	Die Europäischen Zuckerverwender .....	11
4.4	EDA, der Europäische Milchindustrie-Verband .....	12
<b>5</b>	<b>Die Lebensmittelhändler .....</b>	<b>14</b>
5.1	CELCAA, das Liaison Komitee für die Lebensmittelhändler .....	14
5.2	Die Getreide- und Ölsaatenhändler .....	14
5.3	Die Fleischhändler .....	15
5.4	Die Obst- und Gemüsehändler .....	16
<b>6</b>	<b>Die multinationalen Lebensmittelunternehmen .....</b>	<b>18</b>
<b>7</b>	<b>Der Vertrieb von Lebensmitteln .....</b>	<b>20</b>
<b>8</b>	<b>Die Liberalisierungstreiber, die Anpasser und die Binnenmarktorientierten .....</b>	<b>21</b>
<b>9</b>	<b>Verbände und ihre Bande mit den EU-Institutionen .....</b>	<b>22</b>
9.1	Die Rolle von Advisory Groups .....	22
9.2	Komitees, Komitees, Komitees .....	22
9.3	Offene Kanäle, wenn es um Liberalisierung geht .....	23
9.4	Der Abholdienst der Kommission .....	23
9.5	INTA, der neue Wohlfühlort für die Industrie .....	24
<b>10</b>	<b>Lobbykanäle der Ernährungsindustrie in Deutschland .....</b>	<b>25</b>
<b>11</b>	<b>Abschließende Bemerkungen .....</b>	<b>26</b>
	<b>Anhang .....</b>	<b>28</b>
	<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>31</b>

# Abbildungen, Tabellen und Kästen

## Abbildungen:

Abbildung 1 Potential for the Processed Food Industry .....	18
Abbildung 2 .....	21

## Tabellen:

Tabelle 1 Handel mit Rohstoffen und verarbeiteten Produkten (Mrd. EUR) in EU-15 in 2003) .....	4
Tabelle 2 Größte Zuckerindustrie je Land 1997-98 .....	10
Tabelle 3 Top 10 Milchverarbeiter in der EU in 2005 .....	12
Tabelle 4 Anteil der Hauptexporteure am Gesamtexport bei Geflügel, Rind- und Schweinefleisch, 2000-2004 .....	16
Tabelle 5 EU-25 Importe und Exporte bei frischem und verarbeitetem Obst und Gemüse, 2004 .....	17

## Anhang:

Die wesentlichen Indikatoren der Getränke- und Ernährungsindustrie, EU-25 in 2001 .....	28
Exporte gemäß den Sektoren (in Mrd. EUR) .....	28
Exporte gemäß den Mitgliedsstaaten der EU-25 in 2004 .....	29
Die TOP 15 Lebensmittel verarbeitenden EU – Unternehmen gemäß Absatz 2003-04 .....	29
Nettoumsatz der Top 10 Unternehmen im Lebensmitteleinzelhandel in Europa in 2003 .....	30

# 1 Von Doha über Hong Kong nach Lissabon

»Ich kenne den Weg nach Lissabon«, verkündete Kommissionspräsident Barroso in seiner Rede gerichtet an die Vertreter der Europäischen Industrie am 19. September 2005. Mit Lissabon meinte er die »Lissabon Agenda«, die im März 2000 von den EU - Staats- und Regierungschefs beschlossen wurde. Sie soll die EU bis zum Jahr 2010 zur »wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaft der Welt« machen. Dies soll u.a. mit einer »aggressiven Exportstrategie« sowie mehr »Freihandel und Marktöffnung« erreicht werden. So erklärt Handelskommissar Mandelson denn auch: »To secure greater market access, the DDA (Doha Entwicklungsagenda der WTO) remains my number one priority because this is the best way to multiply the benefits of trade negotiations« (KOM 2005a:5). Dabei kann er sich ganz auf die volle Unterstützung von UNICE, der Stimme der europäischen Industrie, und dem einflussreichen »European Roundtable on Industrialists« verlassen (ERT 2000). Kein Wunder, denn es ist ja eine Agenda, die dank ihrer starken Lobby das Ziel der internationalen Wettbewerbsfähigkeit »einseitig« (ETUC 2004) und mit Nachdruck verfolgt.

Die Lissabon Agenda umfasst alle Wirtschaftsbereiche der EU, also auch die Landwirtschaft. Kernpunkte sind hierbei eine marktorientierte Gemeinsame Agrarpolitik (GAP) und eine innovative und wachstumsorientierte Politik zur ländlichen Entwicklung (EU-KOM 2005b:4) Sie sollen die Wettbewerbsfähigkeit im Agrar- und Ernährungssektor steigern helfen. Ein Systemwechsel wurde jedoch schon vorher eingeleitet, nämlich 1992 mit der McSharry Reform. Mit ihr erfolgte die grundlegende Abkehr von einer binnenmarktorientierten hin zu einer export- bzw. weltmarktorientierten Markt- und Preispolitik (einschließlich der Ein-

führung eines neuen Systems von zunehmend entkoppelten Direktzahlungen). Die im Laufe der Agrarreform vollzogenen Preissenkungen – McSharry, Agenda 2000, Luxemburger Beschlüsse 2003 – gehen aus Sicht der Kommission in die richtige Richtung (KOM 2005c:22), eben in Richtung einer international wettbewerbsfähigen Landwirtschaft. Die Ernährungsindustrie ist gemäß Kommission bereits sehr wettbewerbsfähig, deswegen solle die EU auf eine weitere Öffnung der Märkte in Übersee drängen und im Gegenzug eine Liberalisierung ihrer eigenen Märkte vorantreiben.

Die WTO-Agrarverhandlungen begannen Ende 2000 und sind dann im Rahmen der in Doha lancierten neuen Welthandelsrunde Ende November 2001 Teil der Verhandlungsagenda geworden. Doha und Lissabon bilden zwei Seiten einer Medaille: die Liberalisierung der Agrarmärkte in der EU und weltweit. Seit vier Jahren wird verhandelt. Die EU-Kommission vertritt offensive Interessen nicht nur bei Industriegütern und Dienstleistungen, sondern auch im Agrarsektor. Ihr Ziel: den Marktzugang für ihre verarbeiteten Produkte in Drittländern zu verbessern. Dabei stellt sich verstärkt die Frage, wer auf Industrie- und Unternehmensseite hinter der Kommission steht. In wessen Namen verhandelt sie wirklich?

Im Folgenden sollen die verschiedenen Interessen der Lebensmittelbranche mit Blick auf Hong Kong und die Schlußphase der WTO-Verhandlungsrunde entlang der Produktionskette dargestellt werden. Ebenso wird ein Überblick über die verschiedenen Einflussmöglichkeiten des Agrobusiness gegeben, um dann abschließend zu beurteilen, inwieweit die Agenda der EU eine »corporate agenda« ist. Doch zunächst ein paar Zahlen und Fakten zur Lebensmittelbranche.

In den seit vier Jahren laufenden WTO Agrarverhandlungen vertritt die EU offensiv die Interessen der Agrar- und Lebensmittelindustrie

## 2 Zahlen und Fakten zur Lebensmittelbranche

Mit Blick auf den Weltmarkt ist der internationale Handel von landwirtschaftlichen Rohstoffen und Produkten nicht bedeutend. In der EU ist die Getränke- und Ernährungsindustrie der größte Sektor der Verarbeitungsindustrie.

Der internationale Handel von landwirtschaftlichen Rohstoffen und verarbeiteten Waren macht nur einen kleinen Anteil der gesamten landwirtschaftlichen Produktion aus. Der größte Teil der Produktion wird im Land selbst erzeugt und verbraucht. Der Wert der gehandelten Agrargüter auf dem Weltmarkt beträgt im Zeitraum 1999-2001 rund 300 Mrd. EUR und beläuft sich auf nur 15% des gesamten Welthandels (KOM 2004a:11). Der Anteil der verarbeiteten Produkte am Weltagrarhandel ist von 42% 1990-91 auf 48% in 2001 und 2002 gestiegen (CIAA 2004:15). Tendenz weiter steigend. Die EU-25 stellt mit Exporten in Höhe von rund 57 Mrd. EUR bzw. mit einem Anteil von 19,7% (2000-2002) den zweitgrößten Exporteur von Lebens-

mitteln weltweit nach den USA mit 63 Mrd. EUR (21,8%) dar. Der Anteil der Agrarexporte der EU-15 am Gesamtwert aller Exporte beträgt 10,7% (1992-94). Gleichzeitig ist die EU der größte Importeur von landwirtschaftlichen Rohstoffen, mehrheitlich aus Entwicklungsländern.

Die Getränke- und Ernährungsindustrie stellt mit einem Umsatz von rund 800 Mrd. EUR und ca. 4 Mio. Angestellten den größten verarbeitenden Sektor in der EU vor der Automobil- und Chemieindustrie dar. 14,3% aller EU-15-Unternehmen sind in der Herstellung von Lebensmitteln und Getränken tätig. Damit belegt sie den 2. Platz nach der metallverarbeitenden Industrie und vor dem Maschinen- und Anlagenbau.

**Tabelle 1**  
**Handel mit Rohstoffen und verarbeiteten Produkten (Mrd. EUR) in EU-15 in 2003**

	Exporte	Importe
Primärrohstoffe	10,2 Mrd. EUR	28,7 Mrd. EUR
Verarb. Produkte	44,5 Mrd. EUR	38,7 Mrd. EUR
Gesamt:	54,7 Mrd. EUR	67,4 Mrd. EUR

Quelle: CIAA (2004:12)

Als größter Importeur und zweitgrößter Exporteur von verarbeiteten Lebensmitteln ist in der EU der Außenschutz ein wichtiger Faktor für die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Getränke- und Ernährungsindustrie.

Innerhalb der Ernährungsindustrie gibt es mit Blick auf die EU-25 vier Hauptproduktbereiche: Fleisch- und Milchprodukte, Getränke und »verschiedene Lebensmittel«. Sie machen zusammen allein 76,9% des Gesamtumsatzes und 83,9% der Gesamtzahl der Beschäftigten im verarbeitenden Sektor aus. Die Kategorie »verschiedene Lebensmittel« umfasst Back- und Süßwaren, aber auch Pasta, Babynahrung und andere.

Der größte Umsatz und Beitrag zur Wertschöpfung wird bei den »verschiedenen Lebensmitteln« erzeugt. Das höchste Wachstum ist bei »verschiedenen Lebensmitteln« und Fleisch zu verzeichnen, während andere traditionelle Sektoren an Boden verloren haben. Insgesamt spiegelt die Umsatzentwicklung aber in erster Li-

nie nur die veränderten Konsumgewohnheiten wider.

Die Ernährungsindustrie ist in hohem Umfang von landwirtschaftlichen Rohstoffen, die aus der EU kommen, abhängig: ihr Anteil liegt insgesamt bei 70%. In spezifischen Produktbereichen liegt er über dem Durchschnitt. Dies ist der Fall bei Zucker (100%), Milch (95%) und Getreide (90%). Das relativ hohe Niveau des Außenschutzes und die Auswirkungen auf die Agrarpreise stellen gemäß Kommission einen wichtigen Aspekt mit Blick auf die Wettbewerbsfähigkeit der Getränke- und Ernährungsindustrie dar (KOM 2005c:17). Einige Teile des Außenschutzes betreffen Produkte, die mehrheitlich nicht weiterverarbeitet werden wie z.B. Fleisch (durchschnittlicher Zoll von 40-70%) und Bananen.

Zucker hat den höchsten Zollschatz mit durchschnittlich 350% und 10 Zolllinien höher als 100%. Bei Milch liegt der durchschnittliche Zollsatz bei 87% mit 41 Zolllinien höher als 100%. Des Weiteren liegen Getreide (53%) und Futtermittel (47%) über dem durchschnittlichen Zollsatz aller Agrarprodukte von 30% (KOM 2005c:18). Dies spiegelt sich ebenso in den verarbeiteten Produkten wider, die je nach dem inhaltlichen Anteil der geschützten Rohstoffe mit höheren Zöllen belegt sind.

Exportschlager sind Getränke und »verschiedene Lebensmittel« (v.a. Kekse, Schokolade, Pasta). Sie machen zusammen mehr als die Hälfte der gesamten Lebensmittelexporte der EU aus und waren vom gegenwärtigen Rückgang der Exporte weniger stark betroffen. Im Gegensatz zu Keksen und Feingebäck (+3,4%) ist die Ausfuhr von Fleisch, insbesondere Geflügel (-20%) aufgrund der Konkurrenz auf dem Weltmarkt stark zurückgegangen. Bei den Importen entfällt allein ein Viertel auf Fisch, gefolgt von Ölen und Fetten.

Mit Blick auf die Exporte außerhalb der EU führt Frankreich mit 18,1%, gefolgt von den Niederlanden (14%), Italien (11,6%), Großbritannien (10,1%) und Deutschland (9,8%). Unabhängig davon welcher Anteil der landwirtschaftliche Sektor am BIP im jeweiligen Land hat, ist davon auszugehen, dass in Ländern mit einem höheren Exportanteil ein Interesse am verbesserten Marktzugang in Drittländern besteht.

Den Handel betreiben aber nicht Regierungen, sondern Unternehmen. Wer aber sind nun die wesentlichen verarbeitenden Unternehmen? Zu den Größten in Europa gehören Nestlé, Unilever und Danone. International gesehen spielen ebenso die US-Unternehmen Kraft Foods, Archer Daniels Midland, PepsiCo, Cargill, Tyson Foods und Mars/Masterfoods in der oberen Liga mit. Bei den international agierenden Unternehmen wie Nestlé und Unilever wird nur 34-50% des Absatzes in der EU erwirtschaftet. Es ist offensichtlich, dass sie das stärkste Interesse an einer Marktöffnung in Drittländern haben. Abgesehen davon ist zu bedenken, dass sich ein wesentlich vielfältigeres Bild mit Blick auf die verschiedenen Sektoren ergibt, wenn es um den Export von Lebensmitteln und das Interesse an einer Marktöffnung geht.

Der Handel mit Lebensmitteln wird aber nicht allein von den verarbeitenden Unternehmen betrieben. Eine wesentliche Rolle spielen der Einzelhandel bzw. große Supermarktketten, wenn es um die internationale Vermarktung von Lebensmitteln geht. In vorderster Reihe stehen dabei Carrefour, Metro und Tesco. Angesichts der gesättigten Binnenmärkte und/oder der zunehmend geringeren Gewinnmargen, sind die Lebensmittelketten auf der Suche nach Profiten im Ausland. In der Zeit von 1980 bis 2001 hat jedes der fünf größten Supermärkte der Welt die Anzahl der Länder, in denen sie präsent sind, um mindestens 270% erhöht (FAO 2004:18).

Internationale Lebensmittelunternehmen und Supermarktketten streben zunehmend die Erschließung neuer Absatzmärkte an. Ihr Interesse richtet sich hier auf Marktöffnung und Expansion jenseits der EU Grenzen.

### 3 Die organisierten Interessen der agrar- und lebensmittelrelevanten Dachverbände

Die Produktion und Verarbeitung von Lebensmitteln umfasst neben den industriellen Vorleistungen der Landwirtschaft (u.a. Futtermittel, Agrarchemie, Saatgut, Landtechnik) ebenso die Lebensmittelverarbeiter und den Lebensmittelgroß- und -einzelhandel. Als gemeinsamer Oberbegriff wird dafür üblicherweise der angelsächsische Terminus »Agri-Business« oder »AgriFood-Business« verwendet.<sup>1</sup> Die Landwirtschaft selbst wird hier außen vor gelassen, obwohl es gerade auf Ebene der Verbände zum Teil starke Verflechtungen gibt (z.B. COPA/COGECA, die häufig zusammen auftreten).

Nachfolgend werden nun die Handelsinteressen der verschiedenen Verbände im Lebensmittelbereich – vorgelagerte Industrie, Lebensmittelverarbeiter, -händler und -vertreiber näher ausgeführt. Angesichts der Vielfalt der Dachverbände und ihrer produktspezifischen Aufteilung – die EU-Kommission listet auf ihrer Homepage allein 30 Europäische Dachverbände der Ernährungsindustrie auf (KOM 2005d) – ist eine Auswahl nach Sektoren, Produkten und Relevanz getroffen worden.<sup>2</sup>

#### 3.1 Die vorgelagerte Agrarindustrie

Durch wachsende Konkurrenz aus den USA und China geraten europäische Mischfutterproduzenten unter Druck. Die Abhängigkeit vom Weltmarkt ist gestiegen.

Wenn es um Regeln der internationalen Handelspolitik geht, sind insbesondere zwei vorgelagerte Industriebereiche betroffen: die Agrarchemie- und die Mischfutterindustrie. Die Interessen der Saatgutbranche werden auf europäischer Ebene von der »European Seeds Association« vertreten. Die Branche ist seit

langem internationalisiert und eng mit der Agrarchemie verknüpft. Ihr Interesse an der WTO ist jedoch auf die Gentechnikfrage konzentriert, während Zölle im Großen und Ganzen kein Problem für den Saatguthandel darstellen. Deswegen wird hier auf sie nicht weiter eingegangen.

#### 3.2 Die Mischfutterindustrie

Die internationale Produktion von Mischfutter betrug im Jahr 2004 schätzungsweise 615 Mio t. Auf die EU und den USA entfielen davon jeweils 25%, Brasilien und China liegen noch weit zurück, entwickeln sich aber schnell: Brasilien +10%/Jahr und China +5% (FEFAC 2005:2). Die sechs wichtigsten Mischfutterproduzenten der EU-25 sind Frankreich mit 16%, Deutschland mit 14%, Spanien mit 14%, Großbritannien mit 10% und Italien und die Niederlande mit je 9% der Gesamtproduktion. Schweinemischfutter hatten daran 2004 den größten Anteil mit rund 34%, gefolgt von den Mischfuttern für Geflügel mit 32% und für Rinder in Höhe von 26%. Neben diesen drei Hauptmischfutterarten fallen weitere Mischfutter wie Milchaustauscher mit gut 1% und die übrigen

Mischfutter mit etwa 7% kaum ins Gewicht (DVT:2005). Insgesamt sind in der Datenbank der FEFAC (European Feed Manufacturers Federation) 400 verschiedene Futtermittel erfasst. FEFAC vertritt den überwiegenden Teil der Mischfutterproduktion in der EU, ihr Anteil dürfte schätzungsweise bei ca. 70% liegen.

Während FEFAC die Einführung der Flächenprämien bei Getreide 1992 sehr positiv beurteilt, ist das weniger der Fall bei den jüngsten Reformen. Denn ein Mehr in der Getreideproduktion bedeutet gleichzeitig ein Weniger bei der Proteinproduktion. Es existieren keine Anreize mehr für die Proteinproduktion, die Abhängigkeit vom Weltmarkt – sprich den USA – steigt. Ihre Lobbybemühungen für

<sup>1</sup> Andere Autoren fassen den Begriff noch weiter und beziehen z.B. ebenso das Gastgewerbe mit ein. Vgl. Schmitz, Michael (2005).

<sup>2</sup> Im Rahmen der Studie wurde ein Fragebogen entwickelt, der an alle europäischen Dachverbände und einige größere Unternehmen gesendet wurde. Die inhaltliche Darstellung der Ergebnisse ergibt sich aus dem Rücklauf und 12 umfassenden Interviews.



eine weitere Unterstützung der Eiweißproduktion fielen bei der EU-Kommission nicht auf fruchtbaren Boden, obwohl die ganze Produktionskette hinter dem Vorschlag stand.

Die Nachfrage nach Futtermitteln hängt stark von der Geflügel-, Schweine- und Rindfleischproduktion in der EU ab. Eine besondere Bedeutung kommt aus Sicht von FEFAC dem Geflügelsektor zu, weil 95% der benötigten Futtermittel von Bauern aufgekauft werden (auf die Schweinemast entfallen hierbei 40% und auf die Rindermast 25%) und er gute Entwicklungspotentiale beinhaltet. Der finanzielle Aufwand für Futtermittel bei Geflügel beträgt 70% der Produktionskosten von Bauern. Die größte »Bedrohung« mit Blick auf Importe besteht im Geflügelmarkt. Entsprechend fordert FEFAC die Einordnung von Geflügelfleisch als sensibles Produkt und die Fortführung der speziellen Schutzklausel (Art.5). Darüber hinaus unterstützen sie den Parallelismus-Ansatz der EU-Kommission, der eine Abschaffung aller Formen von

Exportsubventionen beinhaltet d.h. auch bei Nahrungsmittelhilfe, Exportkrediten und Staatsunternehmen. Mit Blick auf Getreide hat der interne Markt absolute Priorität und Exporte sind nur dann von Interesse, sofern sie genuine Exporte darstellen. Für die Forderungen mit Blick auf den Getreidemarkt verweisen sie auf COCERAL, dem Verband der Getreidehändler.

Mit Blick auf die WTO-Verhandlungen hat FEFAC in erster Linie defensive Interessen. Für sie hat der Binnenmarkt für Getreide höchste Priorität. Entsprechend steht der Erhalt des Außenschutzes insbesondere für Geflügel im Vordergrund. Ansonsten befürworten sie für die Versorgung des internen Marktes mit preisgünstigerem Getreide den erleichterten Import v.a. aus Russland und Ukraine jenseits der festgelegten Zollquoten. In der handelspolitischen Lobbyarbeit ist FEFAC scheinbar nicht sehr engagiert, deswegen ist ihr Einfluss eher gering einzuschätzen.

Der finanzielle Aufwand für Futtermittel beträgt 70% der Produktionskosten in der Landwirtschaft. Protektionistische Interessen bestimmen daher die Verbandspolitik der Futtermittelindustrie.

### 3.3 Die Agrarchemie-Industrie

Der Chemiesektor steht beim Weltexport von Waren mit einem Anteil von 10,9% (2003) an 4. Stelle vor dem Automobil- und Agrarsektor. Der Anteil der Industrieländer an den Welt-Chemie-Exporten – gesamt 570,2 Mrd. US\$ - beträgt 79,3% (Cefic:2005). Der Anteil der Agrarchemikalien am globalen Markt umfasst 33,6 Mrd. US\$ (2004). Allein 77% dieses Weltmarktes ist in den Händen von nur 6 Agrarchemie-Unternehmen (Bayer, Syngenta, BASF, Dow, DuPont) (Dinham 2005:10).

Die Interessen der Agrarchemie-Industrie werden international von »Crop Life International«, auf europäischer Ebene von der »European Crop Protection Association« und in Deutschland vom Industrieverband Agrar vertreten. In allen Verbänden sind die großen Sechs immer vertreten. Mit Blick auf die WTO konzentriert sich das Interesse der Agrarchemie-Unternehmen auf die Industriegüterverhandlungen (NAMA). Ihr Ziel: Die vollständige Abschaffung aller Chemiezölle. Crop Life International koordiniert sich hierbei sehr gut mit dem European Chemical Industry Council (Cefic) in der Presse- und Lobbyarbeit. Sie führen im Schnitt zweimal im Jahr gemeinsame Lobbyveranstaltungen in Genf für die WTO-Mitglieder durch, um diese von ihrem Anliegen zu überzeugen. In 2005 fanden diese Workshops im Juni und November statt.

Die Liberalisierung im Chemiesektor ist bereits relativ weit fortgeschritten. Während der Uruguay-Runde wurde ein freiwilliges, pluri-laterales Abkommen verabschiedet, in dem sich die jeweiligen WTO-Mitglieder auf eine Zollreduzierung auf 5,5% (organische und anorganische Chemikalien) bzw. 6,5% (verarbeitete Produkte) verständigt hatten, bei pharmazeutischen Produkten gar bereits auf eine komplette Abschaffung. Bislang sind 50 Mitglieder de facto Mitglied dieses »Chemical Tariff Harmonisation Agreement (CTHA). Das CTHA, das bis 2010 eine Zollsenkung bis auf Null als Ziel hat, wird von der »European Fertilizer Manufacturers Association (EFMA)« als das wichtigste Ergebnis der Uruguay Runde angesehen. EFMA ist ebenso »fully committed to free and fair trade« (EFMA 2004).

In dieser Verhandlungsrunde wollen die Chemieunternehmen die Abschaffung der übrig gebliebenen Zölle im Rahmen von sektoralen Verhandlungen erreichen. Unterstützung bekommen sie dafür im Juli 2005 von den USA, Kanada, der Schweiz, Singapur, Japan, Norwegen und Taiwan (WTO 2005:1). Mit Blick auf die Ministerkonferenz in Hong Kong möchte der Chemiesektor die sektoralen Verhandlungen in diesem Bereich in der Ministererklärung erwähnt haben. Ihrer Einschätzung nach, gibt es eine »Chance«, dass dies der Fall ist. Die sektoralen

Der Parallelismus beim Exportwettbewerb besagt, dass alle Formen von Exportsubventionen abgeschafft werden sollen d.h. nicht nur Exportsubventionen, sondern auch Exportkredite, Nahrungsmittelhilfe und Staatshandelsunternehmen.

Im Rahmen der WTO-Verhandlungen fördert die Agrarchemie-Industrie, als bedeutender Akteur im Welthandel, die Abschaffung der Chemiezölle.

## 8

Die offensive Interessensvertretung der Agrarchemie-Industrie in der WTO zeigt Erfolge. Eine Liberalisierung dieses Marktes ist bereits fortgeschritten.

Verhandlungen laufen informell neben dem offiziellen Verhandlungsprozess und sind wenig transparent.

Strittige Fragen sind derzeit, wie die »kritische Masse«, die als Mindestvoraussetzung für den Beginn der Verhandlungen eingebracht wurde, definiert werden kann. Der Vorschlag des »International Council of Chemical Associations« fordert, dass all jene Länder bei den sektoralen Verhandlungen beteiligt sein sollen, die Chemikalien im Wert von mehr als 3 Mrd. US\$ pro Jahr produzieren. Dazu würden 28 WTO-Mitglieder zählen.<sup>3</sup> Technisch gesehen ist dieser Ansatz insofern schwierig, da bei den Verhandlungen bisher nur Handels- und nicht solche Produktionsstatistiken zugrunde gelegt wurden. »Crop Life International« hatte im Jahr 2003 vorgeschlagen, dass 90% der globalen Agrarchemieproduktion abgedeckt sein muss (CropLife 2003:3). Eine andere offene Frage bei den sektoralen Verhandlungen würde mögliche Ausnahmeregelungen für sensible Produkte betreffen.

Crop Life International setzt sich aber nicht nur vehement für die Abschaffung der Zölle für Pflanzenschutzmittel ein,

sondern auch für die »Beseitigung aller Handelsbarrieren« im Agrarhandel inklusiv der graduellen Abschaffung von Exportsubventionen und handelsverzerrenden Subventionen. Sie unterstreichen, dass »die Liberalisierung des Agrarsektors im Mittelpunkt der laufenden Verhandlungen« steht (CropLife 2005). Es ist von daher nicht weiter verwunderlich, dass sie den »Start der neuen multilateralen Verhandlungen« der Doha Runde ausdrücklich begrüßen (CropLife 2003:1). Ebenso soll ihrer Meinung nach der Vorrang von Handels- vor Umweltregeln, die in Multilateralen Umweltabkommen niedergelegt sind, sichergestellt werden.

Die (Agrar-)Chemieindustrie kann ohne Übertreibung als eine der mächtigsten Industriebereiche angesehen werden. Sie bringt ihre offensiven Interessen - wie man an dem WTO-Vorschlag vom Juli 2005 sehen kann - mit Erfolg in die WTO-Verhandlungen ein. Die EU setzt sich im Moment zwar schwerpunktmäßig für eine weitgehende Zollreduktionsformel bei NAMA ein, unterstützt ansonsten aber das Anliegen der betroffenen Unternehmen.

<sup>3</sup> EU, USA, Japan, China, Südkorea, Brasilien, Indien, Taiwan, Russland, Schweiz, Kanada, Mexiko, Argentinien, Australien, Südafrika, Türkei, Singapur, Malaysia, Saudi-Arabien, Israel, Thailand, Philippinen, Indonesien, Kolumbien, Venezuela, Pakistan, Chile, Ägypten.

## 4 Die weiterverarbeitende Lebensmittelindustrie

Bei der Weiterverarbeitung von landwirtschaftlichen Rohstoffen wird zwischen erster und zweiter Verarbeitungsstufe unterschieden. Die erste Stufe beinhaltet z.B. die Verarbeitung von Getreide zu Mehl, die zweite die Verwendung von Mehl für die Herstellung von Backwaren. Die Interessen sind zwar gleichgerichtet mit Blick auf den möglichst günstigen Einkauf von den jeweiligen Vorprodukten, jedoch entgegengesetzt, was die Preisvorstellungen beim Verkauf bzw. Einkauf im Handel untereinander angeht. Die Vielfalt der Interessen spiegelt sich auch in der Position des Dachverbandes der Ernährungs- und Getränkeindustrie, CIAA, wider.

tigen Einkauf von den jeweiligen Vorprodukten, jedoch entgegengesetzt, was die Preisvorstellungen beim Verkauf bzw. Einkauf im Handel untereinander angeht. Die Vielfalt der Interessen spiegelt sich auch in der Position des Dachverbandes der Ernährungs- und Getränkeindustrie, CIAA, wider.

### 4.1 CIAA, Confederation of the Food and Drink Industries

CIAA, die Stimme der europäischen Ernährungs- und Getränkeindustrie, wurde von UNICE<sup>4</sup> 1982 ins Leben gerufen, um ihre Kommission zur Ernährungs- und Getränkeindustrie zu ersetzen. Die CIAA umfasst als Dachverband 32 sektorspezifische Dachverbände, 24 nationale Dachverbände und das Europäische Liaison Komitee der großen Lebensmittel- und Getränkeunternehmen. Dem Liaison Komitee gehören 20 Global Player an, darunter Bunge, Cargill, Danone, Kraftfoods, Masterfoods, Nestle, Procter & Gamble und Unilever. Bei der Jahresversammlung 2004 waren ADM, Pepsico und InBev als neue Mitglieder dazu gekommen.

Das oberste Ziel der Ernährungsindustrie ist die Sicherung und Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Deswegen ist die Lisbon-Strategie auch wichtig für CIAA, selbst wenn die Fortschritte bei der Umsetzung ihrer Ansicht nach bisher zu gering und enttäuschend ausfallen. Wesentliche Grundvoraussetzung für die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit ist, dass landwirtschaftliche Rohstoffe, die einen großen Teil des Wertes des Endproduktes ausmachen können, zu wettbewerbsfähigen d.h. niedrigen Preisen verfügbar sind (CIAA 2005b:1).

»We need a good deal in Hong Kong in December«, erklärte CIAA Präsident Jean Martin (Unilever) bei einem Treffen mit Agrarkommissarin Mariann Fischer Boel am 8. September 2005 (CIAA

2005c:1). Ein guter Deal hieße erstens, dass es Fortschritte bei der Festsetzung von Regeln für Exportkredite, Staatshandelsunternehmen und Nahrungsmittelhilfe sowie der handelsverzerrenden Unterstützung gebe. Beim Abbau von Exportsubventionen sind die Geschwindigkeit und die Bedingungen, unter denen er vollzogen werde, entscheidend, um die Wettbewerbsfähigkeit der Ernährungsindustrie zu wahren (Agra-Europe 2005a). Zudem solle es bei der Reduzierung der Exportsubventionen keine Volumenbeschränkungen geben (CIAA 2005d:2).

Zweitens erwartet die CIAA, dass beim Marktzugang die offensiven Interessen der Ernährungsindustrie bei den Agrar- und Industriegüterverhandlungen (Fisch) berücksichtigt werden und ein verbesserter Zugang für ihre verarbeiteten Produkte zu Drittländermärkten insbesondere zu denen der Schwellenländer erfolgt: »CIAA would be concerned if emerging economies were able to escape cuts of high agricultural tariffs« (2005c:1). Entsprechend sollen in den Ausnahmeregeln für die Zollreduzierung, spezielle Produkte zwar erlaubt sein, aber »nicht so viele«. Dabei dürfen aber keine Zolllinien komplett von der Reduktion ausgenommen werden (CIAA 2005d:1).

Denn die größte Wachstumsdynamik ist international insbesondere in den Schwellenländern zu verzeichnen. Angesichts der geringen Wachstumsraten in der EU heißt es deswegen für die CIAA: »If we want to improve growth, we have to look at foreign markets«. So wundert es denn nicht, wenn sich auch die

Ziel der Ernährungsindustrie ist die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit. Niedrige Preise für landwirtschaftliche Rohstoffe sind dabei Grundvoraussetzung.

Als spezielle Produkte werden jene Produkte bezeichnet, für die aus Gründen der Ernährungssicherheit, der ländlichen Entwicklung und der Beschäftigungssicherung im ländlichen Raum Sonderregeln für Entwicklungsländer gelten sollen. Diese Grundnahrungsmittel sollen komplett von den Zollreduktionsverpflichtungen ausgenommen und mit keiner Obergrenze versehen werden.

<sup>4</sup> UNICE = Union of Industrial and Employers Confederations of Europe.

Die Lobbypositionen des Agrobusiness sind nicht einheitlich.

deutsche Ernährungsindustrie stärker finanziell im Ausland engagiert, zumal in Deutschland die Preisoffensive des Handels den Industrien das Leben schwer macht. In der Zeit von 2000-2003 haben sich die Direktinvestitionen im Ausland um 57% erhöht (Agra-Europe 2005b).

Was die Öffnung des EU-Marktes betrifft, fordert die CIAA Flexibilität in jedem Band<sup>5</sup> innerhalb der Zollreduktionsformel. »Je weniger (Marktöffnung), desto besser«, bestätigt auch die BVE. Die Zölle für verarbeitete Produkte sollen dabei weiterhin auf der Basis ihrer Inhalte berechnet werden d.h. zum Beispiel je höher der Zuckeranteil, desto höher der Zoll. Mit Blick auf die sensiblen Produkte und der speziellen Schutzklausel in der EU ist es schwierig, innerhalb der CIAA eine einheitliche Position einzunehmen,

da die Mitgliederstruktur sehr variiert bzgl. ihrer internationalen Ausrichtung und dem Niveau der Wettbewerbsfähigkeit.

Der CIAA ist ohne Zweifel ein sehr einflussreicher Lobbyverband für die Interessen der Ernährungsindustrie. Ihre bedeutende Rolle als größter verarbeitender Sektor spiegelt sich in einer Rede von dem früheren Handelskommissar Lamy bei der Generalversammlung der CIAA wider: »With such five-star treatment your industries naturally have – I hope I am right in saying – excellent relations with the Commission, and [...] it does have the merit of encouraging you to present well-defined positions on trade issues, in the knowledge that united stand will increase your leverage.« (KOM 2003).

## 4.2 CEFS, der Europäische Dachverband der Zuckerindustrie

Die CEFS (Comité Européen de Fabricants de Sucre) vertritt die Interessen aller Zuckerindustrien und -raffinerien, insgesamt 21 (plus Schweiz) an der Zahl. Der Markt für die Zuckerproduktion und -herstellung ist bislang vollkommen reguliert, mit einer sehr engen Verknüpfung von Zuckerbauern und Zuckerindustrie. Die EU-25 produziert rund 20 Mio t Zucker, wovon 16 Mio t intern verbraucht werden. Damit hat der Binnenmarkt eine größere Bedeutung als der Export auf dem Weltmarkt.

Die EU ist mit ca. 5 Mio. t jedoch der zweitgrößte Exporteur von Zucker gleich nach Brasilien. Dabei ist die Verarbeitung von Zucker auf nur wenige Unternehmen konzentriert. In 10 von 14 EU-Mitgliedstaaten sind die Quoten allein in der Hand von 1-2 Unternehmen, womit der Wettbewerb außer Kraft gesetzt ist. In mehreren Fällen wurden Zuckerunternehmen aufgrund des Mißbrauchs von Marktmacht mit Bußgeldern belegt (Court of Auditors 2001:14). Zeitgleich zu den WTO-Agrarverhandlungen läuft

**Tabelle 2**  
**Größte Zuckerindustrie je Land 1997-98**

Land	Zuckerindustrie	Marktanteil
AU	Agrana	100%
B	Tirlemont	71%
DK, FI, SE	Danisco	100%
F	Beghin-Say	31%
D	Südzucker	41%
GR	HIS	100%
IRL	Greencore	100%
NL	Cosun	62%
UK	British Sugar	100%
IT	Eridania	31%
PT	DAI	100%
ESP	Az. Ebro Agrícolas	80%

Quelle: Oxfam (2002:13)

<sup>5</sup> Ein Zollband beschreibt, welche Zölle um wieviel Prozent reduziert werden sollen, z.B. Zölle der Entwicklungsländer zwischen 0% und 30% sollen um 25% reduziert werden (EU-Vorschlag).

die interne Reform der EU-Zuckermarktordnung (ZMO). Ende November 2005 hat der Agrarminister der EU eine neue Zuckermarktordnung verabschiedet. Der Beschluss sieht bis 2010 eine Reduzierung der Garantiepreise um 36% vor. Das WTO-Schiedsgericht hat der EU eine Frist für die Reform der ZMO bis zum 22. Mai 2006 gesetzt.

Grundsätzlich möchte der CEFS so wenig Begrenzung der Zuckerproduktion wie möglich, wobei sie aufgrund der unterschiedlichen wirtschaftlichen Stärke ihrer Mitglieder keine Stellung zur Preiskürzung beziehen. Mit Blick auf die Marktöffnung in der EU, setzt sich der CEFS entsprechend für eine Beschränkung der Importe d.h. für so wenig Zollsenkung wie möglich und für die Einordnung von Zucker als sensibles Produkt ein. Was die WTO-Agrarverhandlungen

angeht, ist es wichtig hervorzuheben, dass mit Blick auf Brasilien Zucker als einziges Produkt von der Umrechnungsformel für spezifische Zölle ausgenommen worden ist. Somit gelten für die Berechnung des Wertzolls ausschließlich bei Zucker die Weltmarktpreise.

Ansonsten haben sie zwar keine offensiven Interessen mit Blick auf eine weitere Öffnung von Märkten in Drittländern. Sie wollen jedoch ihre traditionellen Exportmärkte (Libanon, Schweiz, Israel, Norwegen) beibehalten, die sie mit Qualitätszucker auch ohne Exportsubventionen beliefern können. Der Zeitplan für das Auslaufen der Exportsubventionen hängt u.a. vom Finanzvolumen des Restrukturierungsfonds ab. Je weniger Geld in diesem Fonds vorhanden ist, desto später können aus ihrer Sicht die Exportsubventionen abgeschafft werden.

Im Vergleich zu anderen industriellen Sektoren ist der europäische Zuckermarkt stark kontrolliert und reguliert. Nur wenige Unternehmen bestimmen den Wettbewerb und auch die Schutzzölle sind überdurchschnittlich hoch.

### 4.3 Die Europäischen Zuckerverwender

Die europäischen Zuckerverwender sind unter dem Dach des Industrieverbandes »Committee of Industrial Users of Sugar (CIUS)« organisiert. Er vertritt mehr als 3000 Unternehmen. Seine Mitglieder erzeugen rund 70 Mrd. EUR Umsatz und verwenden 70% des EU-Zuckers bei der Verarbeitung. Das Sekretariat von CIUS rotiert zwischen den zwei Dachverbänden UNESDA (European Non Alcoholic Beverages Associations) und CAOBISCO (Association of the Chocolate, Biscuit & Confectionery Industries). Mitglieder sind nationale Verbände und multinationale Unternehmen wie Unilever, Masterfoods Europe, Orkla Foods, Coca Cola Enterprises, Diageo, Cadbury Schweppes, Heinz, Joyco, Ferrero, Kraft.

CIUS und ihre Mitglieder setzen sich für »faire und wettbewerbsfähige« d.h. möglichst niedrige Preise ein und verfolgen »sehr offensive« Exportinteressen. Sie sehen zahlreiche Vermarktungsmöglichkeiten für den Export von europäischen Süßwaren und Getränken. Aber mit den gegenwärtigen EU-Zuckerpreisen sind sie nicht wettbewerbsfähig. Deswegen setzen sie sich dafür ein, dass sie Rohzucker frei auf dem Weltmarkt einkaufen können (CAOBISCO/CIUS 2005).

Für CAOBISCO sind Zucker und Milch die wichtigsten Rohstoffe zur Weiterverarbeitung. Ihre Mitglieder verwenden 30% (3 Mio.t) des EU-Zuckers, 35% des EU-Magermilchpulvers sowie große Teile von Glucose, Eier, Weizen, Butter und Trockenfrüchte. Zudem verarbeiten sie 50% der weltweiten Kakaobohnenproduktion. Aus diesen Gründen setzt

sich der Verband für eine Gleichbehandlung von verarbeiteten und Rohprodukten ein. Unterschiedliche Regeln für verarbeitete und Rohprodukte würden intern zu erheblichen Verzerrungen zu Lasten ihres Sektors führen, der hochwertige Produkte herstellt (CAOBISCO 2003a:2). Mit Blick auf den Marktzugang fordert CAOBISCO eine weitestgehende Zollsenkung insbesondere bei Zollspitzen mit dem Ziel, langfristig alle Zölle abzuschaffen. Zielmärkte sind insbesondere Mercosur und Asien (China, Indien).

Was die Exportsubventionen für verarbeitete Produkte betrifft, so wurde von CAOBISCO bereits die von der EU angebotene Kürzung um 45% als zu weitgehend angesehen (CAOBISCO 2003a:5). Deswegen ist zu erwarten, dass sich CAOBISCO dafür einsetzen wird, Exportsubventionen langsam zu reduzieren und die völlige Abschaffung für verarbeitete Produkte bis zum Ende der in der WTO vereinbarten Umsetzungsperiode hinauszuschieben.

Mit Blick auf die Reform der europäischen Zuckermarktordnung ist interessanterweise festzustellen, dass der erste Vorschlag der EU-Kommission vom Juni 2004, die Zuckerpreise um 33% zu kürzen, exakt dem Vorschlag von CAOBISCO entsprochen hat (CAOBISCO 2003b:6). CAOBISCO wird in Brüssel als »sehr effizient« in ihrer Lobbyarbeit beschrieben. Ihr Einfluss ist, wie der Vorschlag der EU-Kommission zur Reform der Zuckermarktordnung belegt, sehr groß.

Die Zuckerlobby wehrt sich erfolgreich gegen eine Reduzierung der Exportsubventionen.



#### 4.4 EDA, der Europäische Milchindustrie-Verband

Die European Dairy Association (EDA) hat Mitglieder in 22/25 EU-Staaten. Die von ihr vertretenen Molkereien decken 90-95% der verarbeiteten Milch ab.

Bei Milch besteht ein Selbstversorgungsgrad von ca. 120%, wobei die Milchmenge über Quoten begrenzt wird. Mit den Luxemburger Beschlüssen 2003

erfolgt eine Ausweitung der Milchmenge um insgesamt 1,5% (je 0,5% in 2006-2008). Bis 2014/2015 besteht das Quotensystem zwar noch fort, sein Fortbestand ist jedoch umstritten. Gemäß EDA werden 80% der Milchprodukte ohne und jeweils 10% in der EU und auf dem Weltmarkt mit Unterstützung verkauft.

**Tabelle 3**  
**Top 10 Milchverarbeiter in der EU in 2005**

Molkerei	Land	Milch (Mio. kg)	Privat/Co-op
Arla Foods	DK/SE/UK	7200	Co-op
Groupe Lactalis	F/BE	5500	Privat
Friesland Coberco	NL/D	5200	Co-op
Campina	NL/D/B/PL	5200	Co-op
Nordmilch	D/UK	4200	Co-op
Bongrain/CLE	F/B/D	3300	Co-op
Nestlé	CH	2350	Privat
Sodiaal	F	2300	Privat
Dairy Crest	UK	2100	Privat
Humana Milchunion	D	2000	Co-op

Quelle: EDA (2005a)

Die europäische Milchindustrie lehnt eine volle Liberalisierung des Marktes ab und fordert Übergangsfristen für die Anpassung an offene Märkte. Die Zollreduzierungsvorschläge der EU sind ihrer Ansicht nach zu weitreichend und sie fordern die Beibehaltung der Exportsubventionierung sowie den Zugang zu außereuropäischen Absatzmärkten.

EDA-Mitglieder bestreiten neben der Milchverarbeitung gleichzeitig knapp die Hälfte des Handels mit Milchprodukten. Mit Blick auf die WTO-Verhandlungen vertreten sie ihre Interessen gemeinsam mit Eucolait, dem Verband der Händler von Milchprodukten.

EDA lehnt eine kurzfristige, volle Liberalisierung der Märkte ab. Die Molkereien brauchen Zeit, um sich an offene Märkte anzupassen und mit Importen konkurrieren zu können. Gleichwohl favorisiert EDA nicht unbedingt die Einordnung von Milch als sensibles Produkt. Der stärkste Druck dafür kommt ihrer Meinung nach aus Neuseeland und Australien. Denn die Zollquotenausweitung für sensible Produkte würde diesen Ländern eine sichere Planungsgrundlage für Investitionen in Vermarktungsstrukturen geben. In der Vergangenheit gab es immer wieder Zeiträume von 2-3 Monaten, wo die Weltmarktpreise inkl. Zölle niedriger als die EU-Preise waren und es trotzdem nicht zu erhöhten Importen kam, weil diese Vermarktungsstrukturen fehlten.

Für EDA und Eucolait wäre eine durchschnittliche Zollreduzierung von 36%, die von der EU-Kommission zuerst angeboten wurde, akzeptabel gewesen. Jedoch ging sie für Molke bereits zu weit.

Butter und Vollmilchpulver werden als potentiell sensible Produkte benannt, sofern eine geringe Zollreduktion im Rahmen der vereinbarten Formel nicht möglich sein sollte (EDA/Eucolait 2005:2).

Mit Blick auf die Exportsubventionen ist für sie eine Abschaffung vor 2014/2015 auf der Grundlage der jetzigen Milchmarktordnung undenkbar. Bei Milchprodukten müssten Exportsubventionen so lange wie möglich fortbestehen, d.h. ans Ende der Umsetzungsperiode gelegt werden. Am wichtigsten ist jedoch aus ihrer Sicht, dass es keine weitere Volumenbegrenzung bei Exportsubventionen gibt.

Auch beim Thema Marktzugang haben EDA und Eucolait gemeinsame Interessen. Sie drängen auf einen verbesserten Marktzugang in Drittländern, aber kurzfristig gesehen »nicht zu stark« (EDA). Es ist zu erwarten, dass das Interesse an einem verbesserten Marktzugang insbesondere in Deutschland hoch ist, da hier die Milchindustrie Exportspitzenreiter ist (BVE 2005:8). Zielländer für europäische Milchprodukte sind derzeit der Mittlere Osten, Zentralamerika, Russland und zunehmend auch China.

EDA ist sehr aktiv mit Blick auf die WTO-Verhandlungen und hat einen erheblichen Einfluss auf die Position der

EU-Kommission. Sie haben umfassende Berechnungen angestellt, die ihnen die Abschätzung der Spielräume für Zollsenkungen ermöglichen. Im November wird

der Kontakt mit der EU-Kommission weiter intensiviert, um ihre Interessen zu verteidigen (EDA 2005b:1).

## 5 Die Lebensmittelhändler

Der Handel mit Lebensmitteln wird von Teilen der verarbeitenden Lebensmittelindustrie und von Lebensmittelhändlern betrieben, wie die Ausführungen zur

Zucker und Milch verarbeitenden Industrie belegen. Die Händler sind unter dem Dach von CELCAA organisiert.

### 5.1 CELCAA, das Liaison Komitee für die Lebensmittelhändler

CELCAA ist ein europäisches Liaison Komitee für den Handel mit Agrar- und Lebensmittelprodukten. Unter ihrem Dach sind alle wesentlichen sektoralen Handelsverbände, 14 an der Zahl, organisiert. Sie vertreten die Abnehmer, den Vertrieb, die Lagerhalter, Importeure und Exporteure. Zu ihren Mitgliedern zählen u.a. Coceral (Getreide), Freshfel (Obst), Eucolait (Milch), UECBV (Fleisch) und Union Fleurs (Blumen). Ihre Kunden sind Landwirte, die Futtermittelindustrie, die Ernährungsindustrie und z.T. Supermärkte (Gemüse). Ihre Mitglieder decken fast den gesamten Handel mit Agrarrohstoffen ab.

CELCAA ist in Netzwerken aktiv, um ihre Interessen zusammen mit anderen Akteuren entlang der Wertschöpfungskette zu vertreten. Das »European Agri-Food-Network«<sup>6</sup> ist solch ein informeller Zusammenschluß, der sich aber nicht mit Handelsthemen beschäftigt, sondern z.B. mit Fragen von Rückständen in Tier- und Pflanzenprodukten. So verhinderten CELCAA, CIAA, COPA, ECPA, FEDIOL (Ölfrüchte) und Freshfel gemeinsam erfolgreich die Festlegung von Höchstwerten bei bestimmten Pflanzenprodukten.

Mit Blick auf die WTO-Verhandlungen begrüßt CELCAA jegliche weitere Liberalisierung des Handels. Entsprechend ist aus ihrer Sicht zu verhindern, dass sensible Produkte zu neuen Handelsbarrieren werden und neue Zollquoten eingeführt werden. Den Ansatz der Sonder- und Vorzugsbehandlung unterstützen sie im Grundsatz, jedoch sollen schärfere Regeln für Länder wie Argentinien, Brasilien, Chile, China und Mexiko gelten. Absolute Priorität hat jedoch der Parallelismus-Ansatz bzgl. der Abschaffung aller Formen von Exportsubventionen. Mit Blick auf die Handelserleichterung soll insbesondere sichergestellt werden, dass Zollabgaben nur die Kosten der Dienstleistung widerspiegeln und nicht als staatliche Einnahmequelle verwendet werden (CELCAA 2005).

CELCAA übernimmt in Handelsfragen allem Anschein nach eher die Funktion eines Dienstleisters (Weitergabe von Informationen) für die Mitglieder, als die einer einflussreichen »pressure group«. Die Lobbyarbeit wird also stärker von den einzelnen Mitgliedern wie Coceral und Freshfel selbst geleistet.

### 5.2 Die Getreide- und Ölsaatenhändler

Coceral ist die Dachorganisation der Händler von Getreide und Ölsaaten in der EU. Sie vertritt 33 nationale Dachverbände aus 18 Mitgliedsstaaten, die in einen oder mehreren Sektoren (u.a. Getreide, Reis, Futtermittel, Ölsaaten, Olivenöl, Öle und Fette) tätig sind. Zu ihren

Kunden zählen u.a. die Landwirte, die Futtermittelindustrie, die Ölmühlen und die Mehl- und Pflanzenöl-Hersteller. Die großen multinationalen Unternehmen sind über die nationalen Verbände sowohl bei Coceral als auch bei Fediol (EU Oil and Proteinmeal Industry) vertreten. Zu den größten gehören: ADM, Bunge, Cargill, Peter Cremer, Glencore, Töpfer International. Um ihre Interessen zu verteidigen, ist Coceral in 13 der 30 »Advisory Groups« (KOM 2004b:4), die von

<sup>6</sup> Mitglieder des European Agri-Food-Network sind: CELCAA, CIAA, COPA-COGECA (Bauern, Genossenschaften), ECPA (Pestizide), EFMA (Düngemittel), FEFAC (Mischfutter), FEFANA (Futtermittelzusätze), FVE (Veterinäre), IFAH (Tiergesundheit).

Die Interessensvertreter der Agrarindustrie haben bislang erfolgreich die Festlegung von Höchstwerten bei Rückständen in Tier- und Pflanzenprodukten verhindern können.



der Generaldirektion Landwirtschaft ins Leben gerufen wurden, vertreten.

Seit 1992 hat sich der Getreidemarkt in der EU sehr verändert. Die EU-Ausgaben sind von 1992 bis 2002 um 82% gestiegen und die Preise durchschnittlich um 50-55% gefallen. Ebenso ist aufgrund der Annäherung der internen Preise an die Weltmarktpreise der Umfang der Exportsubventionen von 1992 bis 1999 um 73% gesunken (Goodison 2004:7). Die Getreideproduktion ist abgesehen von den Jahren mit schlechtem Wetter kontinuierlich gewachsen, Tendenz weiter steigend. Bis 2010 wird ein weiterer Anstieg bei Weizen um 12% prognostiziert.

Der Überschuss wird sich dabei gar um 47%, d.h. von 9,3 Mio. t 2002 auf 13,7 Mio. t 2011 erhöhen (Goodison 2004:12). Im Zeitraum von 1996 bis 2002 sind die EU Getreideexporte in die AKP-Länder von 12,6% auf 20,6% gestiegen. Gleiches gilt für die EU-Fleischexporte mit einem Anstieg von 3,5% auf 6,9%. Insbesondere die Geflügelproduktion hat von den niedrigen Getreidepreisen profitiert. Die EU-Geflügelexporte sind insgesamt von 400.000 t 1992 auf 1 Mio. t Ende des Jahrzehnts gestiegen (Goodison 2004:16).

Während die EU gegenüber USA, Kanada und Australien wettbewerbsfähig geworden ist, kommt neue, billigere Konkurrenz vom Schwarzen Meer (Russland, Ukraine) und auch aus Argentinien. Auf der Exportseite macht den Getreidehändlern der starke Euro zu schaffen, sie verlieren ausländische Marktanteile und sind auch deswegen im Moment wieder auf Exportsubventionen im geringen Umfang »angewiesen«.

Coceral setzt sich für einen freien Handel mit wenig Beschränkungen und staatlicher Intervention ein. Sie sind grundsätzlich gegen Quoten: »We are totally

against quotas«, weil sie in schlechten Erntejahren nicht mehr importieren können und in guten nicht weniger. Mit Blick auf die WTO sind ihre größte Sorgen jene internationale Handelsmaßnahmen, die einen unfairen Wettbewerb zwischen Konkurrenten beinhalten: Exportkredite (»a real, real problem!«), Staatshandelsunternehmen, Nahrungsmittelhilfe. Sie konnten die EU-Kommission davon überzeugen, sich bei den Agrarverhandlungen für den Parallelismus beim (Exportwettbewerb)<sup>7</sup> stark zu machen. Immerhin entfällt z.B. bei der Nahrungsmittelhilfe des »World Food Programme« ein Anteil von 86% auf Getreide (WFP 2005:29).

Neben dem Exportwettbewerb hat die Forderung nach einem verbesserten Marktzugang in Drittländern hohe Priorität. Sensible und spezielle Produkte sollen im Umfang sehr beschränkt bleiben, deswegen ist eine Selbstbestimmung von speziellen Produkten auch aus ihrer Sicht abzulehnen. Ihr Ziel wäre es, überall freien und fairen Handel zu haben. Besonders problematisch ist es, wenn einzelne Länder Freihandelsabkommen z.B. Australien mit Südostasien abschließen und ihre Märkte bedroht werden. Deswegen unterstützen sie sehr stark einen multilateralen Ansatz.

Coceral ist ein bedeutender und einflussreicher Akteur in der Gestaltung der Europäischen Handelspolitik. Sie koordinieren ihre Lobbyarbeit häufig mit anderen Verbänden, denn die EU-Kommission nimmt ihre Anliegen ernst, wenn die ganze Kette hinter einem Anliegen steht. Zudem sind sie im »Grain Club« (Händler und 1. Verarbeitungsstufe) u.a. zu Fragen von Verbraucher- und Umweltschutz organisiert. In Deutschland wurde ebenfalls ein bundesweiter »Grain Club« im Sommer 2005 gegründet (Vgl. Grain Club 2005).

Durch wachsende Überschüsse, sinkende Getreidepreise und dem starken Euro sind die EU Ausgaben für Exportsubventionen gestiegen.

### 5.3 Die Fleischhändler

Die Rind- und Schweinefleischhändler sind bei UECBV organisiert, die Geflügelfleischverarbeiter und -händler bei AVEC. Der UECBV hat 45 nationale Mitgliedsverbände in 25 Ländern sowie zwei regionale Mitgliedsverbände und vertritt ca. 15000 Unternehmen. AVEC repräsentiert 19 nationale Verbände von Geflügelverarbeitern und -händlern in 17 EU-Mitgliedsstaaten.

Die EU führt beim Export von Schweinefleisch und steht an 3. Stelle bei Geflügel und an 4. Stelle bei Rindfleisch. Wäh-

rend die Schweine- und Rindfleischproduktion in der EU weitestgehend stabil ist (ZMP 2004, 2005a), hat sich die Geflügelproduktion nach den Einbußen durch die Geflügelpest 2003 leicht erholt (ZMP 2005b). Die Produktionskosten bei Geflügel sind in der EU höher als in Brasilien, Thailand, China und den USA. Aber China darf derzeit nicht in die EU exportieren (Hygiene!) und Thailand aufgrund ihrer Geflügelpest nur gegartes Fleisch.

<sup>7</sup> Der Parallelismus beim Exportwettbewerb besagt, dass alle Formen von Exportsubventionen abgeschafft werden sollen d.h. nicht nur Exportsubventionen, sondern auch bei Exportkrediten, Nahrungsmittelhilfe und Staatshandelsunternehmen.

**Tabelle 4**  
**Anteil der Hauptexporteure am Gesamtexport bei**  
**Geflügel, Rind- und Schweinefleisch, 2000-2004**

	USA	Brasilien	EU-15	China/HK	Thailand
Geflügel	36%	22%	13%	7%	6%
	Australien	USA	Brasilien	EU-15	Neuseeland
Rindfleisch	21%	15%	15%	8%	8%
	EU-15	Kanada	USA	Brasilien	China
Schweinefleisch	27%	20%	18%	11%	8%

Quelle: FAO (2005:3)

Trotzdem die EU zu den weltweit führenden Fleischexporteuren zählt, sind die Produktionskosten im internationalen Vergleich hoch.

Um einen weiteren Anstieg der Geflügelimporte zu verhindern, werden Exportsubventionen sowie Schutzklauseln weiterhin befürwortet und auch auf EU-Ebene unterstützt.

Die Geflügelfleischimporte der EU sind von 145.456 t 1995 auf 478.216 t 2003 gestiegen. Um einen weiteren Anstieg gering zu halten, fordert AVEC Geflügelprodukte als »sensible Produkte« (gesalzene, gegarte und frische Hühnerfilets, gewürzte und gegartes Putenfleisch) zu kategorisieren und die spezielle Schutzklausel zu erhalten. Die Zölle bewegen sich derzeit zwischen 8,5% und 15,4% und sind damit alle in dem ersten Zollband der Reduktionsformel angesiedelt. Die Schweizer Formel und ähnliche Ansätze (USA) werden strikt abgelehnt. Gleichzeitig sollen Exportsubventionen fortbestehen, um die Produktionskosten auszugleichen und um Geflügelteile mit Knochen exportieren zu können. Zudem soll der zollfreie Import von Getreide ermöglicht werden, um die Produktionskosten möglichst gering zu halten (AVEC 2005). Der Zukauf von Futtermittel (Getreide) macht 70% der Produktionskosten bei Geflügel aus.

Auch die UECBV behält sich vor, Rindfleisch als sensibles Produkt zu be-

nennen, je nach dem wie die Kriterien für diese aussehen werden, und fordert ebenso den Erhalt der Schutzklausel. Der UECBV unterstreicht zudem noch einmal die Notwendigkeit der Flexibilität in den verschiedenen Zollbändern. Zudem besteht sie beim Exportwettbewerb auf die Einhaltung des Parallelismus (UECBV 2005).

AVEC, UECBV und FEFAC werden Ende November erstmals eine gemeinsame Pressekonferenz geben, wo sie ihre »gemeinsamen« Anliegen vortragen werden. Die EU hat ihren Forderungen zumindest z.T. bereits Rechnung getragen, indem sie die spezielle Schutzklausel weiterhin für Geflügel und Rindfleisch in ihr Angebot vom 28. Oktober aufgenommen hat. Da jetzt kurz vor der Ministerkonferenz viele Sektoren – abhängig von der Ausgestaltung - nach »sensiblen Produkten« rufen, ist es offen, ob die EU-Kommission bei den Verhandlungen noch weniger als 8% anbieten wird.

## 5.4 Die Obst- und Gemüsehändler

Freshfel, der Verband der Obst- und Gemüsehändler, ist »weithin als die einzige Stimme des Europäischen Obst- und Gemüsesektors anerkannt« (Freshfel 2005a:3). Er umfasst 161 Mitglieder, darunter 53 assoziierte Mitglieder u.a. aus Südafrika, Marokko, Senegal, Chile, Argentinien, Brasilien, Mexiko, Elfenbeinküste und Tunesien. Zu ihren Mitgliedern zählen u.a. Chiquita, Dole, Delmonte, die Atalanta-Gruppe, Edeka AG Fruchtkontor und Syngenta Seeds. Die verarbeitende Obst- und Gemüseindustrie ist hingegen unter dem Dach von OEITFL organisiert. Sie vertritt 21 Mitglieder.

In der EU-15 wurde im Zeitraum 2000-2002 Obst im Umfang von 35 Mio. t (9,7 Mio. t Zitrusfrüchte) und Gemüse im Umfang von 55 Mio. t (15 Mio. t Tomaten) angebaut. 70% der Importe kommen auf der Grundlage von Präferenzabkommen in die EU (USDA 2004a). Obst und Gemüse wird mehrheitlich frisch vermarktet. Ca. 40% der Obst- und Gemüseproduktion wird von Erzeugergemeinschaften geleistet (USDA 2004b). Viele Erzeuger v.a. in Südeuropa haben nicht mehr als 1-2 ha. Doch der Strukturwandel im Gemüseanbau schreitet rapide voran. In Deutschland bewirtschaften die 10 größten niedersächsischen Gemüsebau-

**Tabelle 5**  
**EU-25 Importe und Exporte bei frischem und**  
**verarbeitetem Obst und Gemüse, 2004**

EU-25	Frisches Obst/Gemüse	Verarb. Obst/Gemüse
Importe: Menge	16,6 Mio. t	3,9 Mio. t
Importe: Wert	15,8 Mrd. US \$	4,1 Mrd. US \$
Exporte: Menge	3,5 Mio. t	2 Mio. t
Exporte: Wert	4,8 Mrd. US \$	2,9 Mrd. US \$

Quelle: USDA (2005)

betriebe aktuell bereits 20% der Gemüsefläche (Bauernstimme 2005:3).

Subventionen werden nicht direkt an die Erzeuger gezahlt, sondern an Erzeugergemeinschaften. Exportsubventionen werden eingesetzt bei Tomaten, Äpfeln, Orangen, Zitronen, Tafeltrauben, Pfirsichen, Nektarinen, Nüssen, verarbeitete Kirschen, geschälten Tomaten, Nußmischungen und Orangensaft (USDA 2003). Im Jahr 2001 hat die EU insgesamt 1,558 Mrd. EUR für den Obst- und Gemüseanbau ausgegeben.

Beim Agrarministerrat im September 2005 in Brüssel hat Italien mit Unterstützung von Frankreich, Griechenland, Spanien, Polen, Portugal, Ungarn und Zypern die Preiskrise im Wein- sowie im Obst- und Gemüsektor (bes. bei Tomaten, Pfirsichen, Tafeltrauben) zur Diskussion gebracht. Im zweiten Halbjahr 2006 sollen Gesetzgebungsvorschläge zu den beiden Verordnungen über frisches und verarbeitetes Obst und Gemüse von der Kommission vorgelegt werden (Rat 2005:14). Erzeuger in diesen Ländern werden sicherlich für einige Obst und Gemüsesorten den Status des sensiblen Produktes einfordern. Aber auch in Deutschland wird ein Schutz u.a. für frischen Spargel, frische Erdbeeren und

frische und verarbeitete Sauerkirschen als wichtig erachtet. Hier würden bereits kleinste Veränderungen in der Handelslandschaft zu Marktstörungen führen (BVEO 2005).

Freshfel ist ganz und gar freihandelsorientiert. Sie setzen sich für eine Zollsenkung u.a. in Marokko, Tunesien, Israel, Indien und China ein. Das größere Problem sind jedoch phytosanitäre Handelshemmnisse, die nicht in den WTO-Agrarverhandlungen behandelt werden. Ausnahmeregelungen im Rahmen von sensiblen Produkten werden von Freshfel nicht unterstützt. Mit Blick auf Exportsubventionen sind sie gegen eine Abschaffung, solange andere Formen fortbestehen (Parallelismus!). Für Freshfel sind jedoch insgesamt bilaterale und regionale Abkommen wichtiger als die WTO-Verhandlungen.

Freshfel steht seit mehr als zwei Jahren in engem Kontakt mit der Kommission. Diese ist »sehr daran interessiert, mit ihnen zu zusammenzuarbeiten«, um eine neue Exportstrategie zu entwickeln. Aber auch darüber hinaus wird ihr Input und ihre Unterstützung von der Kommission immer wieder gern in Anspruch genommen. Der politische Einfluss von Freshfel ist deswegen nicht gering zu schätzen.

Der Strukturwandel im Obst- und Gemüseanbau bewirkt eine wachsende Unternehmenskonzentration in der Landwirtschaft.

Eine starke Liberalisierungsorientierung kennzeichnet die Verbandsinteressen der Obst- und Gemüseerzeuger.

## 6 Die multinationalen Lebensmittelunternehmen

Transnationale Lebensmittelkonzerne fordern freien Marktzugang und die totale Liberalisierung des Handels.

»No fair trade without free trade« erklärt Herbert Oberhänsli, Chef für internationale Beziehungen von Nestlé im Wall Street Journal (Nestlé 2004a). Auch Unilever fordert die Abschaffung aller Handelsbarrieren (Unilever 2004). Nicht ohne Grund, denn multinationale Lebensmittelunternehmen können viel gewinnen, wenn die Märkte weltweit liberalisiert werden.

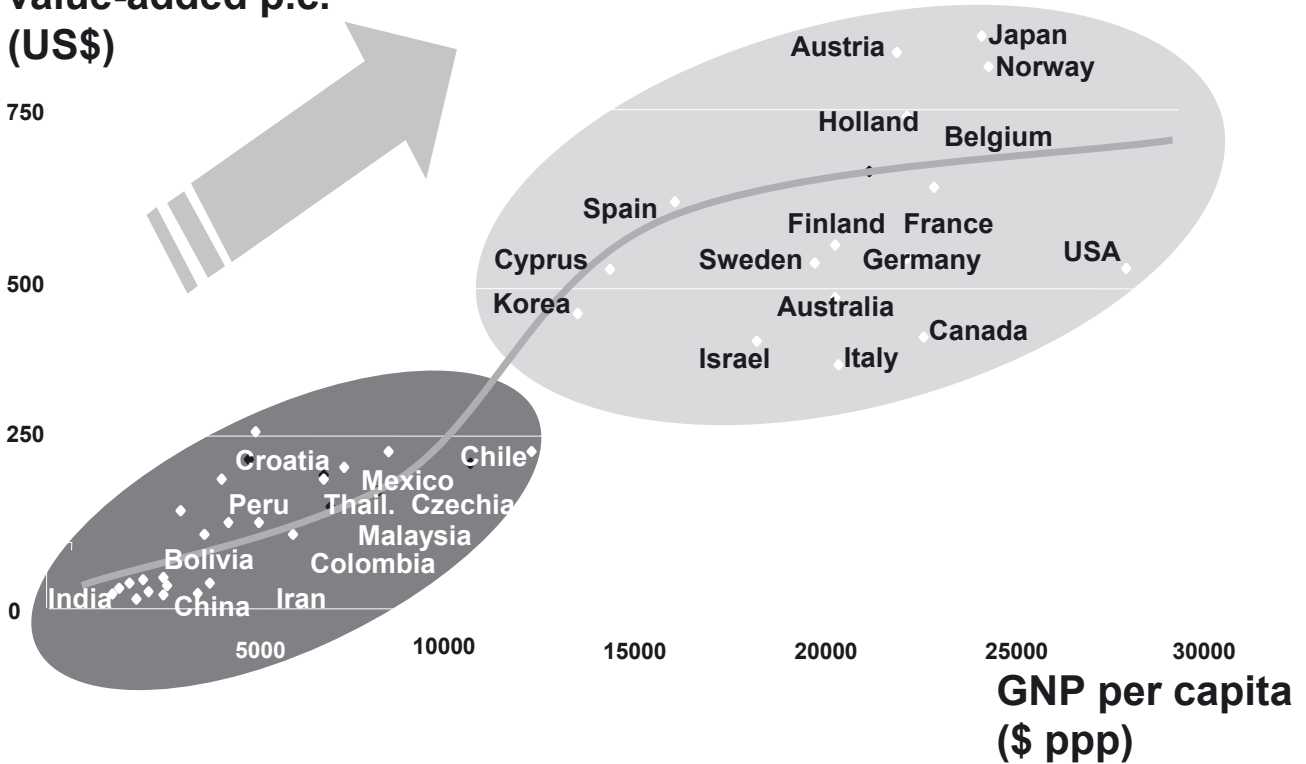
Angesichts der Tatsache, dass diese Unternehmen einen großen Teil ihres Umsatzes außerhalb der EU erzielen, bei Nestlé und Unilever 50%-66%, ist es offensichtlich, dass sie ein ausgeprägtes Interesse an einer Marktöffnung in Drittländern haben. Der Blick richtet sich da-

bei besonders auf Asien: »All roads lead to Asia« (Nestlé 2004b).

Entsprechend unterstützen die einflussreichen Akteure des Lebensmittel- und Agrarhandels Liberalisierungsmaßnahmen, sobald sich dafür die entsprechenden politischen Gelegenheiten bieten: Sei es im Rahmen von CIUS, um sich für niedrigere Zuckerpreise einzusetzen, sei es im Rahmen von CIAA oder UNICE, um eine Marktöffnung in der EU und in Drittländern voranzutreiben oder sei es im Rahmen von Coceral oder Freshef, um Getreide bzw. Obst und Gemüse ohne Beschränkungen zu handeln und jeder Zeit günstig auf dem Weltmarkt einkaufen zu können.

**Abbildung 1**  
**Potential for the Processed Food Industry**

**Food manufacturing value-added p.c. (US\$)**



Quelle: Nestlé (2004b)

Insbesondere Unilever scheint dabei mit seiner Lobbyarbeit sehr strategisch und systematisch vorzugehen. Vertreter des Unternehmens besetzen hochrangige Posten u.a. bei UNICE, CIAA und dem Transatlantic Business Dialogue (Deckwirth 2005). Mit Blick auf die WTO-Agrarverhandlungen entspricht die im Doha Mandat angestrebte Reduzierung der handelsverzerrenden Unterstützung

und des Außenschutzes ganz den Interessen von Unilever. Jede Form von Ausnahmeregelung (sensible Produkte, spezielle Produkte, spezieller Schutzmechanismus) schmälert in ihren Augen das erhoffte Liberalisierungsergebnis. Dennoch werden Entwicklungsländer »sicherlich Schutzmöglichkeiten bekommen und wir werden dann deren Grenzen formulieren müssen«, so ein Vertreter von Unilever.

## 7 Der Vertrieb von Lebensmitteln

Internationale Supermarktketten treten im Rahmen ihres Verbandes für einen offenen und freien Markt in und außerhalb der EU ein.

Der Vertrieb von Lebensmitteln erfolgt national, europaweit und international über große Supermarktketten. Die Supermärkte sind auf europäischer Ebene unter dem Dach von Eurocommerce organisiert. Eurocommerce, die selbsternannte Stimme des Handels in Brüssel, umfasst 100 Organisationen, zu denen die nationalen Handelsverbände aus 28 europäischen Ländern, die europäischen und nationalen Interessenvertreter spezifischer Branchen des Handels sowie einzelne Unternehmen gehören. Zu ihren Mitgliedern gehören neben CELCAA und Eucolait u.a. auch Mc. Donalds Europe, Metro, Tesco, Carrefour, Auchan und Ikea.

Eurocommerce tritt im Namen seiner Mitglieder für einen »offenen, freien Markt in und außerhalb der EU ein«. Im Jahre 2005 will »EuroCommerce, als Vertreter eines bedeutsamen wirtschaftlichen Sektors, dafür sorgen, dass Handel und Dienstleistungen im europäischen Politikbildungsprozess gebührend berücksichtigt werden«.

Soweit es die Agrarverhandlungen betrifft, setzt sich Eurocommerce insbesondere für eine Liberalisierung der »geschütztsten« Märkte in der EU inkl. Zucker, Reis, Bananen und Rindfleisch ein. Eine offensive Marktöffnung verfolgt Eurocommerce aber ebenso bei Entwicklungsländern. Im Blickpunkt sind hier die Schwellenländer, darunter Argentinien, Brasilien, China. Was die Exportsub-

ventionen angeht, fordern sie eine schnelle Abschaffung aller Exportmaßnahmen (Eurocommerce 2005a:4).

Von besonderem Interesse ist für Eurocommerce allerdings die Liberalisierung der Vertriebsdienstleistungen, die unter das WTO-Dienstleistungsabkommen fallen. Denn Europäische Supermärkte würden nur dann wettbewerbsfähig bleiben-so Eurocommerce- wenn sie Wachstumsmärkte jenseits der EU-Grenzen erschließen könnten. Deswegen ist Eurocommerce ein starker Verfechter eines verbesserten Zugangs zu ausländischen Märkten, insbesondere in China, Indien, Japan, USA, Malaysia, Mexiko, Brasilien und Australien (Eurocommerce 2005a:4). Dieser soll über entsprechende Verpflichtungen dieser Länder im GATS-Modus 3 »gewerbliche Anwesenheit«<sup>8</sup> des Dienstleistungsabkommens erreicht werden. Für Eurocommerce ist, abgesehen von GATS, die Liberalisierung des EU-Marktes für billige Einfuhren wichtiger.

Eurocommerce ist für den Aspekt der Vertriebsdienstleistungen der Hauptansprechpartner der EU-Kommission. Auf Anfrage der Kommission hat Eurocommerce u.a. eine Liste von den Ländern vorgelegt, bei denen im Rahmen der Forderungen eine Liberalisierung ihrer Märkte erreicht werden soll. Von daher spielt Eurocommerce in diesem speziellen Bereich eine wichtige Rolle und hat einen bedeutenden politischen Einfluss.<sup>9</sup>

<sup>8</sup> Der Modus 3 des GATS erlaubt ausländischen Anbietern Zweigniederlassungen aufzubauen, um Dienstleistungen in einem anderen Land anzubieten.

<sup>9</sup> Siehe ebenso die Publikation »Grenzenlos billig?« Globalisierung und Discountierung im Einzelhandel von Sarah Bormann, Christina Deckwirth und Saskia Teepe, die von WEED und ver.di herausgegeben wurde.

## 8 Die Liberalisierungstreiber, die Anpasser und die Binnenmarkt-orientierten

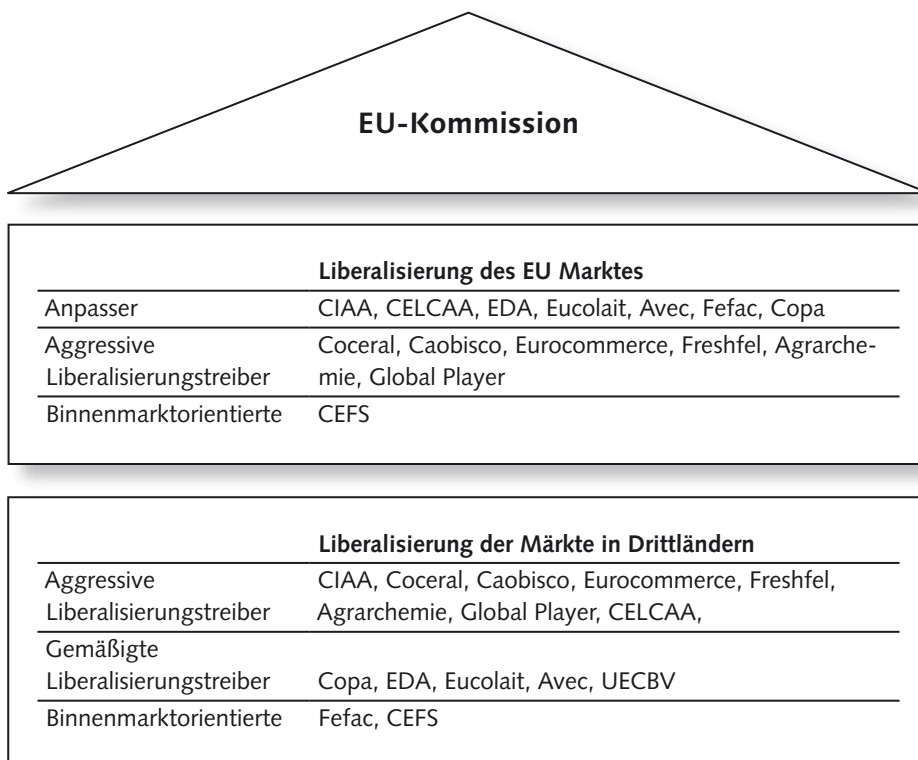
Auf der Grundlage der dargelegten Positionen soll der Versuch unternommen werden, eine Kategorisierung der verschiedenen Industrien in Liberalisierungstreiber, Anpasser und Binnenmarkt-orientierte vorzunehmen. Als »Anpasser« werden jene bezeichnet, die einer Liberalisierung positiv gegenüberstehen, aber vorerst noch einige sensible Produktbereiche schützen möchten. Als »Binnenmarkt-orientierte« gelten jene, die nach innen defensiv sind und kaum offensive Interessen verfolgen. Sie stellen eine Minderheit dar. Mit Blick auf die Liberalisierung der Märkte in Drittländern

gibt es noch die »gemäßigten Liberalisierungstreiber«, die aufgrund der eigenen Schutzbedürfnisse auch nicht so offensiv für eine Liberalisierung auftreten. Die »aggressiven Liberalisierungstreiber« setzen sich hingegen offensiv für die Durchsetzung des Freihandels mit Blick auf die EU und Drittländermärkte ein.

Während bei der Liberalisierung der EU-Märkte stärker die Anpasser die Position der EU-Kommission bestimmen, finden mit Blick auf die Öffnung von Märkten in Drittländern die »aggressiven Liberalisierungstreiber« größere Beachtung.

Eine Kategorisierung verschiedener Industrieinteressen unterscheidet zwischen den Binnenmarkt-orientierten, Anpassern und Liberalisierungstreibern.

**Abbildung 2**





## 9 Verbände und ihre Bande mit den EU-Institutionen

Aufgrund der hohen Regelungsdichte im Rahmen der »alten« landwirtschaftlichen Markt- und Preispolitik gibt es seit jeher eine enge Zusammenarbeit der DG Landwirtschaft mit Verbandsvertretern. Entsprechend hoch ist der Anteil der formellen Kommunikationsstrukturen bei der DG Landwirtschaft im Vergleich zur

DG Handel. Mit Blick auf WTO-Verhandlungen ist im Agrarbereich ebenso die DG Unternehmen von Bedeutung, die für den Handel mit weiterverarbeiteten Produkten zuständig ist. Beim Europäischen Parlament ist mit dem Ausschuss für internationalen Handel (INTA) eine neue wichtige Plattform entstanden.

### 9.1 Die Rolle von Advisory Groups

Die Vertretung der Interessen in der EU Handelsagenda ist ein zentrales Anliegen der Lebensmittelindustrie. Jährlich finden rund 85 Treffen mit ungefähr 2000 Experten statt.

Es ist offensichtlich, dass es schwieriger ist, bestehende Vorschläge der Kommission zu kippen, als im Vorfeld Einfluss auf ihre Ausgestaltung zu nehmen. Im allgemeinen gilt bei der Lobbyarbeit die Grundregel: je früher, desto besser. Vor diesem Hintergrund eröffnen die von der EU-Kommission 1962 ins Leben gerufenen »advisory groups« die Möglichkeit, rechtzeitig über neue Gesetzesvorschläge informiert zu werden und technische Expertise einzubringen. Die Agenda wird von der EU-Kommission definiert und die Herausgabe von Informationen erfolgt auf »Vertrauensbasis«. Diese Beratungsgruppen, insgesamt 30 an

der Zahl, bestehen für die verschiedenen Marktorganisationen (z.B. Zucker, Rindfleisch, Schweinefleisch, Baumwolle, Reis, Milch) aber auch zu Themen wie »ländliche Entwicklung«, »Landwirtschaft & Umwelt« und »ökologischer Anbau« (KOM 2004b). In den produktbezogenen Beratungsgruppen werden ebenfalls Handelsaspekte diskutiert. Jedes Jahr finden rund 85 Treffen mit ungefähr 2000 Experten statt (KOM 2005e). Von Seiten der Ernährungsindustrie werden die Beratungsgruppen mehrheitlich als wichtige Möglichkeit zum Austausch und zur Darlegung ihrer Interessen gesehen.

### 9.2 Komitees, Komitees, Komitees

Es gibt eine ganze Reihe von Komitees, deren Funktion es ist, die Umsetzung der Ratsentscheidungen seitens der Kommission zu überwachen und die Kommission zu beraten. Diese Komitees werden auch als »comitology committees« bezeichnet. Einige Komitees haben beratende Funktion (»advisory committees«). In ihnen sitzen Vertreter der EU-Mitgliedsstaaten und »Experten« von außerhalb, häufig Businessvertreter. Angesichts der schwer zu bewältigenden Komplexität bei Handelsthemen greift die EU immer wieder gerne auf die »Expertise« der Industrie zurück. Ein Insider der Brüsseler Lobbyzene schätzt, dass es »ungefähr 1800 solcher Komitees mit 80.000 Experten gibt, die zur Hälfte von der Regierung und zur Hälfte von privaten Organisationen (2/3 profit und 1/3 non profit) kommen« (Deckwirth 2005:16).

In den »management« oder »regulatory committees« können Regierungsver-

treter Vorschläge der Kommission offiziell zurückweisen, wenn sie unterschiedlicher Auffassung sind. In der Praxis scheint die Kommission hingegen häufig ihren Willen zu bekommen (Egeberg 2002). Im Bereich der Landwirtschaft gibt es 18 Management-Komitees für alle möglichen Agrarprodukte. Dort werden u.a. wichtige Entscheidungen bzgl. der Intervention in verschiedenen Produktbereichen getroffen. Die Lobbyarbeit bei den nationalen Komiteevertretern wird von den nationalen Mitgliedsverbänden der Ernährungsindustrie geleistet.

Eine besondere Bedeutung hat der 133er Ausschuss des Rates. Jeden Freitag kommen die Vertreter aus den Mitgliedsländern zusammen, um über aktuelle Handelsfragen zu beraten. Die Zivilgesellschaft ist in vielen Mitgliedsländern bestenfalls über die Tagesordnung informiert, während es auf der anderen Seite zur guten Tradition z.B. in den Nie-



derlanden gehört, dass der Vertreter des 133er Ausschusses Bericht auf den Treffen des niederländischen Arbeitgeberverbandes erstattet. Aber auch andere der 100

Arbeitsgruppen des Rates sind eine begehrte Zielscheibe der Industrielobbyisten (Deckwirth 2005:31).

### 9.3 Offene Kanäle, wenn es um Liberalisierung geht

Auch wenn die DG Enterprise formal für die Ernährungsindustrie zuständig ist, so scheint sie für viele Vertreter der Ernährungsindustrie keine bedeutende Rolle zu spielen. Erwartungsgemäß ergibt sich ein gemischtes Bild, bei der Frage, welche DG – Landwirtschaft oder Handel - mehr Verständnis für ihre Anliegen hat. Einige der stärker exportorientierten Industrieverbände fühlen sich bei der DG Handel besser aufgehoben. Als ihr »größter Verbündeter« wird ihr Einsatz für die Verbesserung der Exportwettbewerbsfähigkeit in der verarbeitenden Industrie in den höchsten Tönen gelobt. Dem entsprechend bezeichnen jene Industrieverbände, die ein Interesse an einer Liberalisierung haben, die DG Handel als »sehr offen« und die DG Landwirtschaft als nach wie vor noch »zu protektionistisch«.

Diese »Allianz der Liberalisierungswilligen« hat keine Probleme den Kontakt mit der Kommission zu halten, ob über Email, Telefon oder Treffen auf allen Ebenen. Der Kontakt mit dem Kabinett von Barroso erfolgt genauso problemlos wie die Vereinbarung von Treffen mit Handelskommissar Mandelson oder Agrarkommissarin Mariann Fischer Boel. Auch ist die vorherige Einsicht in Gesetzesvorschläge gang und gebe. Es ist eben alles eine Frage des gegenseitigen »Vertrauens«. Wie nah einige Verbände und Großunternehmen an der Arbeit der Kommission sind, wird deutlich, wenn ihnen das Wort »wir« z.B. bei der Fertigstellung der WTO-Länderlisten über die Lippen kommt. Sicherlich eine Tätigkeit, die eigentlich ausschließlich von der EU-Kommission in Abstimmung mit den Mitgliedsstaaten erfolgen sollte.

Die Lobbyarbeit ist entscheidend für die Liberalisierungsbestrebungen. Insbesondere die DG Handel ist ein treuer Verbündeter der Industrie im Einsatz für die Verbesserung des Exportwettbewerbs.

### 9.4 Der Abholdienst der Kommission

Ganz interessensgeleitet scheint die Kommission beim Einholen von Informationen vorzugehen. Sie sucht ihre Partner beim Vorantreiben der Liberalisierung bzw. der WTO-Verhandlungen und der Entwicklung von Exportstrategien gezielt aus. Ob es die Unterstützung bei Freshfel für eine neue Exportstrategie im Obst- und Gemüsebereich betrifft, die Konsultation von Eurocommerce bei den GATS-Verhandlungen oder die Frage, wie man die Zahl der sensiblen Produkte gering halten kann, um eine bessere Verhandlungsposition in den Agrarverhandlungen zu haben. Zudem erfolgen Einladungen zu spezifischen Konsultationen mit Interessenvertretern, so geschehen beim WTO - Thema »Handelserleichterung« (Eurocommerce 2005b). Jene Industrieverbände, die andere Interessen verfolgen, haben einen erheblich schwierigeren Stand bei ihrer Lobbyarbeit.

Um Mithilfe bittet die DG Handel insbesondere bei der Identifizierung von Interessen und Prioritäten im Bereich Marktzugang. Handelskommissar Mandelson will insbesondere jene Sektoren genau bestimmen, bei denen der Abbau von Handelshemmnissen die größten Gewinne für EU-Exporteure bringt. Dies

soll dann Hand in Hand gehen mit einer stärkeren »Trade Barriers Regulation<sup>10</sup>«, die ausschließlich das Ziel verfolgt, »to provide the best service to Europe's exporters« (KOM 2005f:2). Einmal mehr fordert er einen »greater industry input« ein, um die begrenzten Ressourcen optimal einzusetzen (KOM 2005a:7).

Freshfel ist hier ein gutes Beispiel: Der Verband versorgt die Kommission mit Bewertungen der wirtschaftlichen Bedeutung der Marktöffnung in Japan für den Import von belgischen Tomaten. Ebenso stellt Freshfel regelmäßig Informationen für die Kommission vor dem monatlichen Treffen des SPS-Komitees<sup>11</sup> der WTO zusammen (Freshfel 2005b).

Die EU Kommission ist Partner beim Vorantreiben der Liberalisierung. Unterstützung erfolgt bei der Identifizierung von Interessen und Prioritäten im Bereich zukünftiger Marktzugänge oder Exportstrategien.

<sup>10</sup> Die »Trade Barrier Regulation« ist ein rechtliches Instrument, das den Unternehmen und Industrien in der EU das Recht gibt, eine Beschwerde vorzubringen, welche die Kommission verpflichtet, den Sachverhalt zu prüfen und zu bewerten bzgl. ihrer Verletzung internationaler Handelsregeln und der daraus resultierenden negativen Handelsauswirkungen. Liegt eine Verletzung vor, wird entweder eine multilaterale Lösung gesucht oder der Streitschlichtungsmechanismus in Anspruch genommen.

<sup>11</sup> Das Abkommen über sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen (SPS-Abkommen) enthält Regeln, die den Umgang der Regierung mit Standards im Bereich Lebensmittelsicherheit, Tiergesundheit und Pflanzenschutz festlegen. Das SPS-Komitee befasst sich mit den relevanten Fragen.

Eine neue Plattform organisiert seit 2004 die europäischen Interessensvertretungen.

## 9.5 INTA, der neue Wohlfühlort für die Industrie

Das Parlament hat nach den Wahlen im Sommer 2004 entschieden, einen Ausschuss für internationalen Handel (INTA) auszurichten. »Eine neue wichtige Plattform« (Eurocommerce 2005b), die von Industriobbyisten durch die Bank weg sehr begrüßt wird. Auch wenn sie kaum politische Macht haben, so »sprechen sie Dinge an, drücken ihre Meinung aus und teilen die gleichen Anliegen«. Dies gilt nicht nur mit Blick auf die Kommis-

sion, sondern auch bei Treffen mit ihren US-amerikanischen Counterparts. Gerade weil so viele europäische Abgeordnete »pro-free-trade« sind und sie gemeinsame Interessen mit der Industrie verfolgen, ist es für die Verbände so wichtig, ihnen ihre Sichtweisen vorzutragen und im Kontakt mit ihnen zu stehen. Einige Europaabgeordnete werden von Industrievertretern als »very supportive of industry interests« beschrieben.

## 10 Lobbykanäle der Ernährungsindustrie in Deutschland

So wie die europäische Ernährungsindustrie, hat auch die deutsche einen leichten Zugang zu Regierungsvertretern auf allen Ebenen, vom Bundeskanzler über die Minister im BMWA und BMELV, den deutschen Vertretern des 133er Ausschusses bis hin zu den Fachebenen der Ministerien. Ihrer Einschätzung nach hat sich ihre Position in den letzten Jahren im Vergleich zu der Landwirtschaft verbessert, weil sich bei den Politikern zunehmend die Erkenntnis durchgesetzt habe, dass man auf den Export von verarbeiteten Produkten setzen muss. Folglich sei die Politik in Deutschland eher bereit, sich für ihre Anliegen einzusetzen. Alles in allem, stehe die deutsche Bundesregierung schon auf ihrer Seite, so die Einschätzung der Ernährungsindustrie. Aber letztendlich entscheide die EU-Kommission, weswegen sich der Fokus des BVE auf die Arbeit innerhalb der CIAA und die EU-Kommission richte.

Im Landwirtschaftsministerium (BMELV) gibt es einen Ausschuss für Außenhandelsfragen, der sich aus Vertretern von Industrie, Handel, Landwirtschaft und Verbraucherschutz zusammensetzt, die vom BMVEL in dieses beratende Gremium berufen werden. Der Ausschuss kommt drei Mal im Jahr zusammen und soll das BMVEL mit Blick auf Handelsfragen beraten. Das Bundesfinanzministerium spielt für die Ernährungsindustrie eine Rolle, wenn es um Zollfragen und

Ausfuhrerstattungen geht. Die Abteilung III des BMF ist es denn auch, die die Zahlen der Exportsubventionen unter Verschluss hält. Dabei wäre deren Offenlegung ein großer Beitrag zu mehr Transparenz. Zumal die Ernährungsindustrie den Exportsubventionen eine hohe Priorität beimisst. Sie setzt sich dafür ein, dass diese nicht ohne Not und zu schnell aufgegeben werden. Eine Senkung sei nur in dem Maße möglich, wie dies die internen Reformprozesse erlauben.

Beim Wirtschaftsministerium ist der Außenwirtschaftsbeirat angesiedelt, der sich zwei Mal im Jahr trifft. Er berät den Bundesminister laufend in Fragen der Außenwirtschaft (z. B. WTO, Außenhandel, Direktinvestitionen) und gibt Anregungen für die Außenwirtschaftspolitik. Die Beiratsmitglieder sind »Persönlichkeiten mit Erfahrung in der Außenwirtschaft, die ausdrücklich nicht als Interessensvertreter von Wirtschaftsverbänden auftreten sollen«. Es stellt sich jedoch die Frage, welche Meinung z.B. Peter Traumann von der Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie (BVE) vertreten soll, wenn nicht die seiner Mitglieder. Unabhängig davon wie hoch die Bedeutung dieses Beirats mit Blick auf die tatsächliche Politikformulierung ist, bietet er den Industrievertretern doch die Möglichkeit, dem Wirtschaftsminister ihre Anliegen vorzutragen und informelle Lobbykontakte zu pflegen.

Die Lobbyarbeit zeigt Wirkung. Die Bundesregierung unterstützt die Interessen der Ernährungsindustrie auf EU Ebene.

## 11 Abschließende Bemerkungen

Die EU Verhandlungsagenda ist eine »corporate agenda« und unterstützt offensive Liberalisierungsbestrebungen.

Auch wenn die EU-Kommission die Liberalisierungstreiber nicht in allen Punkten zufrieden stellen kann, so ist doch offensichtlich, dass sie mit ihrer eigenen Liberalisierungsagenda die Lobbyinteressen der Ernährungsindustrie unterstützt und bedient. Die EU Verhandlungsagenda ist also letztendlich eine »corporate agenda«. Das offensive Vorantreiben der Liberalisierung ist wesentlich von den internen Reformprozessen in der Landwirtschaft bestimmt. Immerhin bezieht die Ernährungsindustrie 70% ihrer landwirtschaftlichen Rohstoffe für die Weiterverarbeitung vom internen Markt.

Die »Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit« der europäischen Landwirtschaft ist – im Sinne einer preisgünstigen (Weltmarktpreis) und gleichzeitig mengenmäßig abgesicherten Rohstoffbasis - das gemeinsame Ziel, das die Ernährungsindustrie und die EU-Kommission antreibt. Die eigentlichen Entwicklungsaspekte wie Ernährungssicherheit im Süden, ländliche Entwicklung, Einkommenssicherung im ländlichen Raum, sozial- und umweltverträgliche Produktion, Erhalt lokaler Vermarktungsstrukturen sind für sie nur insofern relevant, als sie ihrem o.g. Ziel dienen. Dies spiegelt sich auch in ihrer Agenda wider.

Um ihre jeweilige Rohstoffbasis in Europa nicht zu gefährden ist aus ihrer Sicht sicherzustellen, dass der Außenschutz nur soweit gesenkt wird, wie die internen Preise den Weltmarktpreisen bereits angenähert wurden. Die Spielräume dafür sind je nach Produkt unterschiedlich. Daher die Forderung nach Flexibilität in den Zollbändern, nach der Unterstützung von sensiblen Produkten und dem Erhalt der speziellen Schutzklausel für einige wenige Produkte.

Mit Blick auf die Verbesserung ihrer Exportwettbewerbsfähigkeit ist der Ernährungsindustrie hingegen wichtig, dass Exportsubventionen solange wie möglich, insbesondere für weiterverarbeitete Lebensmittel, fortgesetzt werden, damit sie ihre Produkte zu konkurrenzfähigen Preisen auf dem Weltmarkt anbieten können. Zudem ist aus ihrer Sicht sicherzustellen, dass Konkurrenten nicht ähnli-

che Maßnahmen verwenden, daher also das wiederholte Insistieren auf den Parallelismus beim Exportwettbewerb. Und um neue Märkte zu erschließen, fordert die Ernährungsindustrie, dass die Zölle effektiv gesenkt werden und die Ausnahmeregelungen für Entwicklungsländer aus Gründen der Ernährungssicherheit, der ländlichen Entwicklung und der Einkommenssicherung im ländlichen Raum so gering wie möglich ausfallen.

Alles in allem sieht es derzeit so aus, als ob die »corporate agenda« bei den Agrarverhandlungen Eingang in das zukünftige neue Agrarabkommen finden könnte, wenn sich die agrarexportierenden WTO-Mitglieder mit dem EU-Angebot so oder in ähnlicher Form zufrieden geben. Wer das Nachsehen in diesem Verhandlungspoker hat, ist heute schon abzusehen: Kleinbäuerliche Produzenten in Entwicklungsländern, die durch die weitere Zollsenkung und die schwachen Schutzinstrumente zunehmend mit Billigimporten zu kämpfen haben und weiter ins Abseits gedrängt werden. Und im Aufbau befindliche Industrien in der Lebensmittelverarbeitung, die mit den subventionierten, verarbeiteten Produkten aus der EU nicht konkurrieren können, jedoch keine Möglichkeit eines effektiven Schutzes haben. Doch auch die bäuerliche Landwirtschaft in Europa ist in ihrer Existenz gefährdet, wenn die Weltmarktausrichtung der Europäischen Agrarpolitik verstärkt durch die WTO weiter vorangetrieben wird.

Angesichts der negativen Auswirkungen dieser »corporate agenda« ist es wichtig, die Rolle des Agrobusiness in den WTO-Agrarverhandlungen stärker in den Mittelpunkt der politische Debatte zu rücken. Es gilt die Macht und den Einfluß der großen Lebensmittelkonzerne in politischen Entscheidungsprozessen zu beschränken und die »Klientelpolitik« seitens der politischen Entscheidungsträger öffentlich anzugehen. Die vordringliche Aufgabe der Politik muss es sein, Rahmenbedingungen für eine nachhaltige Entwicklung in Nord und Süd zu setzen und nicht den Interessen des Big Business zu dienen.

Der Abbau des Außenschutzes gefährdet die Ernährungssicherheit und die Existenz der kleinbäuerlichen Produzenten.

Bei sozialen Bewegungen und Entwicklungs- und Umweltverbänden herrscht große Einstimmigkeit darüber, dass der umfassende Abbau des Außenschutzes eine Gefährdung der Ernährungssicherheit und das Aus für Millionen von kleinbäuerlichen Produzenten bedeutet. Eine bäuerliche Produktion hat unter liberalisierten Weltmarktbedingungen kei-

ne Chance. Deswegen ist das Gebot der Stunde, überlebenswichtige politische Spielräume für eine selbstbestimmte Agrar- und Ernährungspolitik im Sinne der Förderung einer sozial- und umweltverträglichen landwirtschaftlichen Entwicklung in Nord und Süd zu erhalten bzw. neu zu erstreiten.

## Anhang

## Die wesentlichen Indikatoren der Getränke- und Ernährungsindustrie, EU-25 in 2001

	Umsatz in Mrd.EUR	Wertschöpfung in Mrd. EUR	Zahl der Ange- stellten x 1000	Zahl der Unternehmen
Fleischprodukte	161	31	976	47.417
Fischprodukte	19	4	134	3.799
Verarb. Obst, Gemüse	46	10	257	8.194
Öle und Fette	34	4	67	7.200
Milchprodukte	117	18	396	10.632
Mühlen und Stärke	31	6	118	6.997
Futtermittel	52	7	131	5.115
Versch. Lebens- mittel	207	65	1.861	172.992
Getränke	118	31	446	19.462
<b>Gesamt</b>	<b>785</b>	<b>176</b>	<b>4.386</b>	<b>281.808</b>

Quelle: CIAA (2004:10)

## Exporte gemäß den Sektoren (in Mrd. EUR)

	2001	2002	Entwick- lung	2003	Anteil in 2003
Getränke	13,256	14,080	- 0,6%	13,989	31,40%
Versch. Lebens- mittel	11,494	11,388	- 1,8%	11,178	25,10%
Milchprodukte	5,163	4,767	0,0%	4,768	10,70%
Fleischprodukte	4,522	4,451	- 12,3%	3,904	8,76%
Öle und Fette	2,683	2,992	- 7,1%	2,781	6,24%
Verarb. Obst und Gemüse	2,554	2,797	- 6,9%	2,604	5,85%
Fischprodukte	1,874	1,974	- 3,7%	1,901	4,27%
Mehle und Stärkeprodukte	1,822	1,868	- 6,0%	1,757	3,95%
Futtermittel	1,188	1,353	- 16,1%	1,135	2,55%
Andere	0,459	0,652	—	0,527	1,18%
<b>Gesamt:</b>	<b>45,015</b>	<b>46,322</b>	<b>- 3,8%</b>	<b>44,544</b>	<b>100,00%</b>

Quelle: CIAA (2004:13) / Anteil in 2003: Eigene Berechnung.

## Exporte gemäß den Mitgliedsstaaten der EU-25 in 2004

Intra-EU-Exporte EU-25 In Mio. EUR und Anteile der MS						Extra-EU-Exporte EU 25 in Mio. EUR und Anteile der MS					
Land	Wert (mio EUR)	In% Gesamt	Land	Wert (mio EUR)	In% Gesamt	Land	Wert (mio EUR)	In% Gesamt	Land	Wert (mio EUR)	In% Gesamt
NL	28.041	20,1%	HU	1.260	0,9%	F	8.184	18,1%	PT	527	1,2%
D	20.883	15,0%	CZ	1.209	0,9%	NL	6.326	14,0%	GR	422	0,9%
F	20.048	14,4%	GR	901	0,6%	IT	5.214	11,6%	FI	357	0,8%
B	14.800	10,6%	SL	523	0,4%	UK	4.563	10,1%	CZ	246	0,5%
IT	10.506	7,5%	FI	497	0,4%	D	4.441	9,8%	SL	218	0,5%
ES	9.231	6,6%	LT	466	0,3%	DK	3.197	7,1%	LT	177	0,4%
UK	8.156	5,9%	LU	436	0,3%	ES	3.091	6,9%	LV	95	0,2%
DK	7.287	5,2%	EE	253	0,2%	B	2.218	4,9%	SK	82	0,2%
IE	5.100	3,7%	LV	164	0,1%	IE	1.576	3,5%	EE	80	0,2%
AT	3.595	2,6%	SL	97	0,1%	PL	1.179	2,6%	MT	41	0,1%
PL	2.987	2,1%	CY	45	0,0%	AT	1.074	2,4%	CY	39	0,1%
SE	1.491	1,1%	MT	7	0,0%	SE	1.054	2,3%	LU	4	0,0%
PT	1.275	0,9%	<b>Total</b>	<b>139.258</b>	<b>100%</b>	HU	706	1,6%	<b>Total</b>	<b>45.111</b>	<b>100%</b>

Quelle: Zusammenstellung von CIAA (2005a)

## Die TOP 15 Lebensmittel verarbeitenden EU – Unternehmen gemäß Absatz 2003-04

	Hauptsitz	Absatz Total, in Mrd. EUR	Absatz in EU, in Mrd. EUR	Hauptproduktbereiche	Ranking Internat.
Nestlé	CH	54,5	18,8	Breite Produktpalette	Nr. 1
Unilever	NL/UK	26,2	13,2	Breite Produktpalette	Nr. 4
Diageo	UK	13,7	n.a.	Alkoholische Getränke	Nr. 12
Danone	FR	13,1	8,9	Breite Produktpalette	Nr. 13
Cadbury Schweppes	UK	9,4	n.a.	Getränke, Süßwaren	Nr. 20
Heineken	NL	9,3	7,7	Bier	Nr. 21
Parmalat	IT	7,6	n.a.	Milchprodukte, Snacks, Getränke	Nr. 25
Scottish & Newcastle	UK	7,3	7,3	Alkoholische Getränke	—*
Associat.British Foods	UK	7,1	4,4	Zucker, Stärke, Fertigprodukte	—
InBev	BE	7,0	3,5	Bier	—
Oetker-Gruppe	DE	4,8	n.a.	Breite Produktpalette	—
Tate & Lyle	UK	4,6	2,0	Süßwaren, Stärke	—
Südzucker	DE	4,6	4,5	Zucker, Fertigprodukte	—
Ferrero	IT	4,5	4,5	Süßwaren	—
Bongrain	FR	4,0	3,3	Milchprodukte	—

\* Die Unternehmen gehören nicht zu den Top 26 der Welt.

Quelle: CIAA (2004:18)

## Nettoumsatz der Top 10 Unternehmen im Lebensmitteleinzelhandel in Europa in 2003

	Land	Absatz in Mrd. EUR	Ranking Internat.
Carrefour	Frankreich	61,2	Nr. 2
Metro	Deutschland	51,7	Nr. 4
Tesco	UK	40,7	Nr. 6
Rewe	Deutschland	39,2	Nr. 8
ITM Intermarché	Frankreich	33,1	—*
Aldi	Deutschland	30,9	Nr.10
Edeka/AVA-Gruppe	Deutschland	31,2	—
Schwarz-Gruppe	Deutschland	29,5	—
Auchan	Frankreich	27,29	—
Leclerc	Frankreich	23,3	—

Anmerkung: Die Zahlen beziehen sich auf den Gesamtumsatz (nicht ausschließlich Lebensmittel). Ahold (Nr.3 internat.) ist in diesem Ranking nicht erfasst, da es nur einen kleinen Teil des Gesamtumsatzes in der EU erzielt.

Quelle: MetroGroup (2004:34 und 51)



## Literaturverzeichnis

- Agra-Europe (2005a): CIAA- Abschaffung der Exporterstattungen erfordert weitere EU-Agrarreform. 11. Juli 2005. Ausgabe 28/05.
- Agra-Europe (2005b): Deutsche Ernährungsindustrie engagiert sich finanziell stärker im Ausland. 11. Juli 2005. Ausgabe 28/05.
- AVEC (2005): Position paper on the new WTO agreement. April 2005. Kopenhagen/Dänemark.
- Bauernstimme (2005): Prämien für Gemüseflächen stören. Bauernstimme 4/2005.
- BVE (2005): Tradition und Innovation – Mit Lebensmitteln genießen. Jahresbericht 2004-2005. Bonn.
- BVEO (2005): Information von der Bundesvereinigung der Erzeugerorganisationen Obst und Gemüse vom 4. November 2005.
- CAOBISCO (2003a): CAOBISCO Position on the WTO Negotiations in the Agriculture Sector Response to the EU Position. September 2003.
- CAOBISCO (2003b): Impact of loss of export refunds for CAOBISCO companies. 26. Juni 2003. Brüssel.
- CAOBISCO (2005): Gemeinsames Statement von CAOBISCO und CIUS vom 12. November 2005. Brüssel.
- CEFIC (2005): Zahlen vorgelegt beim Workshop »Chemicals and the Doha Round« in Genf, Juni 2005.
- CELCAA (2005): Comments on WTO DDA negotiations. 12. April 2005. Brüssel.
- CIAA (2004): Data and trends of the EU food and drink industry 2004. Brüssel.
- CIAA (2005a): Zusammenstellung der Exporte gemäß den Mitgliedsstaaten der EU-25 in 2004 bereitgestellt per Email.
- CIAA (2005b): Preliminary position on trade and competitiveness. 25.2.2005. Brussels.
- CIAA (2005c): Pressemitteilung vom 8. September 2005: »WTO: CIAA concerned about lack of progress in negotiations«. Brüssel.
- CIAA (2005d): European Food and Drink Industry favours clearer trade rules and a balanced agriculture agreement at the WTO Hong Kong Ministerial Meeting to be held from 13-18 December 2005. Brüssel.
- Court of Auditors (2001): 2001/C 50/01 Special Report No 20/2000 concerning the management of the common organisation of the market for sugar, together with the Commission's replies.
- CropLife (2003): Position Paper. Market Access for Crop Protection Chemicals. 2. September 2003.
- CropLife (2005): The Doha Development Agenda. A win-win situation for farmers and the plant science industry. Washington.
- Deckwirth, Christina (2005): The EU Corporate Trade Agenda. The role and the interests of corporations and their lobby groups in Trade Policy Making in the European Union. Berlin.
- Dinham, Barbara (2005): Agrochemical markets soar – pest pressures or corporate design?, in: Pesticides News, June 2005. London.
- DTV (2005): Mischfutterherstellung in der EU. Siehe Homepage des Deutschen Verbandes Tiernahrung e.V. <http://www.dvtiernahrung.de>
- EDA (2005a): Structure of the European Top 10 Dairy Companies in 2005 (Estimated). [http://www.euromilk.org/upload/docs/EDA/EDA\\_Dairy\\_Sector\\_import\\_2005.pdf](http://www.euromilk.org/upload/docs/EDA/EDA_Dairy_Sector_import_2005.pdf)

- EDA (2005b): The Dairy Telegraph. Nr. 187 vom 2. November 2005. Brüssel.
- EDA/Euclait (2005): WTO Doha Round Negotiations on Agriculture. EDA and Euclait Position. April 2005. Brüssel.
- EFMA (2004): Vortrag zu Düngemittel und Handel unter <http://www.efma.org/trade/section04.asp>.
- Egeberg, Morten (2002): The European Commission - the evolving EU executive. ARENA Working Papers WP 02/30. <http://www.arena.uio.no>.
- ERT (2000): »How to achieve what was set out in Lisbon«. Rede von Morris Tabaksblat, Vorsitzender des ERT am 10. Juni 2000 beim »European Business Summit«. <http://www.ert.be/pd/pdc/endc03.htm>
- ETUC (2004): »European Trade Union Confederation« zitiert in <http://www.euractiv.com> vom 17. August 2004
- Eurocommerce (2005a): True Liberalisation, More Development, Simpler Procedures & Better Rules. Position Paper. 21. Juni 2005. Brüssel.
- Eurocommerce (2005b): Jahresbericht 2004 Aktionsplan 2005. Brüssel.
- FAO (2004): The state of food insecurity in the world. Rom.
- FAO (2005): Developments in International Meat Markets. Rom.
- FEFAC (2005): Feed Facts Nr. 3, September 2005. <http://www.fefac.org>.
- Freshfel (2005a): Activity Report June 2004-May 2005. Brüssel.
- Freshfel (2005b): Industry projects. Market access. [http://www.freshfel.org/site/industrie\\_h.asp](http://www.freshfel.org/site/industrie_h.asp).
- Goodison, Paul (2004): Executive Brief: EU Cereals Sector. Brüssel.
- Grain Club (2005): Grain Club – Politische Positionen 2005-2009. »Praktikable Regelungen für einen fairen Wettbewerb – mehr Chancen für Unternehmen der Lebensmittel- und Futtermittel-Wirtschaft«. Berlin.
- KOM (2003): Rede von Pascal Lamy bei der Generalversammlung der CIAA am 19. Juni 2003: »From Doha to Cancun – Challenges and opportunities of the WTO negotiations for the food sector«. Brüssel.
- KOM (2004a): Trade in agriculture and main developments in the EU. DG Trade G-2. Brüssel.
- KOM (2004b): Commission Decision of 23 April 2004 on the advisory groups dealing with matters covered by the common agricultural policy (2004/391/EC). Brüssel.
- KOM (2005a): Open markets, open trade: Europe's global challenge. Rede von Peter Mandelson beim »Market Access Symposium« am 19. September 2005 in Brüssel.
- KOM (2005b): Die Gemeinsame Agrarpolitik und die Lissabon-Strategie. Brüssel.
- KOM (2005c): External Aspects of Competitiveness. Issues Paper. DG Trade. Brüssel.
- KOM (2005d): List of associations. <http://europa.eu.int/comm/enterprise/food/associations.htm>
- KOM (2005e): Common agricultural policy (CAP) and rural development: consultation of the public. [http://europa.eu.int/comm/agriculture/consultations/adco/index\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/agriculture/consultations/adco/index_en.htm).
- KOM (2005f): Expanding Trade Opportunities. Market access: Better access to foreign markets for EU-exporters. Brüssel.
- MetroGroup (2004): Metro Handelslexikon 2004/2005. Düsseldorf.
- Nestlé (2004a): No Fair Trade Without Free Trade, in: Wall Street Journal Europe. 22. November 2004.
- Nestlé (2004b): Does Asia hold the key to the future of Global Economic Growth? Vortrag beim 34. ISC-Symposium im Mai 2004.
- Oxfam (2002): The Great EU Sugar Scam. Oxfam Briefing Paper 27. London.
- Rat (2005): MITTEILUNG AN DIE PRESSE. 2677. Tagung des Rates Landwirtschaft und Fischerei. Brüssel, den 19./20. September 2005.
- Schmitz, Michael (2005): Bedeutung des Agribusiness für den Standort Deutschland, in: Agra-Europe 20/05.

- UECBV (2005): Doha Multilateral Negotiations – Agriculture – UECBV's position paper. 18 Juli 2005. Brüssel.
- Unilever (2004): Vortrag bei der Konferenz »Policies against Hunger III«. Berlin.
- USDA (2003): European Union Trade Policy Monitoring Fruit and Vegetables – EU Subsidies. GAIN Report No. E23064. 29. April 2003.
- USDA (2004a): European Trading Arrangements in Fruits and Vegetables.  
<http://www.ers.usda.org>.
- USDA (2004b): EU-25 Trade Policy Monitoring Fruit and Vegetable Market - Commission Working Document 2004. GAIN Report No. E34065. 22. September 2004.
- USDA (2005): EU-25 Trade data-Multiple commodities only EU Fruits & Vegetables Trade statistics 2004. GAIN Report No. E35206. 26. Oktober 2005.
- WFP (2005): World Food Programme. WFP in statistics. Juni 2005. Rom.
- WTO (2005): Market access for non-agricultural products. Tariff liberalisation in the Chemicals Sector. TN/MA/W/58.
- ZMP (2004): Schweinemäster hatten ein gutes Jahr. MarktAnalyse Nr. 47 vom 20. November 2004. Bonn.
- ZMP (2005a): Abbau der europäischen Bestände setzt sich fort. MarktAnalyse Nr. 48 vom 27. November 2005. Bonn.
- ZMP (2005b): Produktion von Geflügelfleisch wächst. MarktAnalyse Nr. 39 vom 1. Oktober 2005. Bonn.







# Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung



# weed

weed wurde 1990 gegründet und ist eine unabhängige Nichtregierungsorganisation. Wir sind mit dem Ziel angetreten, in der Bundesrepublik Deutschland mehr Bewusstsein für die Ursachen der weltweiten Armuts- und Umweltprobleme zu schaffen. weed engagiert sich in nationalen und internationalen Netzwerken und führt Organisationen und Initiativen in Nord und Süd zusammen.

## Themenschwerpunkte:

- Internationale Verschuldung, Entschuldungsinitiativen und die Rolle Deutschlands
- IWF und Weltbank: Politik, Projekte und Programme
- Reform und Demokratisierung der internationalen Finanzmärkte
- Internationale Handelspolitik und WTO
- Nord-Süd-Politik der Europäischen Union
- Internationale Umwelt- und Entwicklungspolitik

## Die Instrumente unserer Arbeit:

- Wir erstellen Recherchen, Hintergrundmaterialien und Arbeitspapiere, z.B. den periodisch erscheinenden »weed-Schuldenreport«.
- weed führt Kampagnen durch, informiert politische Entscheidungsträger und interveniert in politische Entscheidungsprozesse.
- Wir wollen Bewusstsein schaffen durch die Veranstaltung von Seminaren, Workshops und Tagungen. Wir kooperieren intensiv mit Medien und betreiben Öffentlichkeitsarbeit.
- weed arbeitet in nationalen und internationalen NRO-Netzwerken mit.

## Schreiben Sie uns oder rufen Sie einfach an:

### weed

Torstr. 154, D-10115 Berlin

Tel.: +49 - (0)30 - 27 58 - 21 63

Fax: +49 - (0)30 - 27 59 - 69 28

### weed

Bertha-von-Suttner Platz 13, 53111 Bonn

Tel.: +49 - (0)228 - 766 13 - 0

Fax: +49 - (0)228 - 766 13 - 13

[weed@weed-online.org](mailto:weed@weed-online.org)

[www.weed-online.org](http://www.weed-online.org)

## weed bewegt – bewegen Sie weed!

### Unterstützen Sie die Arbeit von weed und spenden Sie:

Bank für Sozialwirtschaft (BLZ 100 205 00)

Konto-Nr. 3220600

oder online Spenden <http://www.weed-online.org/about/spenden/index.html>

### Werden Sie Mitglied:

Einfach das Formular zum Beitritt unter <http://www.weed-online.org/about/join.html> ausfüllen.

## Neuerscheinungen:

### Freie Fahrt für freien Handel?

Die EU-Handelspolitik zwischen Bilateralismus und Multilateralismus

#### Aus dem Inhalt:

- Die EU als handelspolitische Macht
- Die »WTO plus«-Agenda der EU

AutorInnen: Klaus Schilder, Christina Deckwirth, Peter Fuchs und Michael Frein

Herausgeber:

EED & WEED, Bonn und Berlin

56 Seiten

Schutzgebühr inklusive Versandkosten:  
4,00 Euro (Mitglieder: 3,00 Euro)



### Grenzenlos billig?

Globalisierung und Discountierung im Einzelhandel

#### Aus dem Inhalt:

- Menschen handeln: Die Situation der Beschäftigten
- Auf dem Weg zum globalen Supermarkt? Konzentration und Internationalisierung des Einzelhandels
- In wessen Interesse: Die politischen Strategien der Einzelhandelskonzerne
- Regeln sind Rechte: Regulierung auf nationaler, europäischer und globaler Ebene
- Den Einzelhandel neu gestalten!

Autorinnen: Sarah Bormann, Christina Deckwirth und Saskia Teepe

96 S., Preis: 7,00 Euro (Mitglieder 5,00 Euro) zzgl. Versandkosten



Bestellungen: WEED, Torstr. 154, 10115 Berlin, Tel: 030/27 58 - 21 63, E-Mail: [weed@weed-online.org](mailto:weed@weed-online.org)  
Fax: 030/27 59 69 28 oder <http://www.weed-online.org/publikationen/bestellung/>

