Institut für Marktanalyse
und Agrarhandelspolitik

Johann Heinrich
von Thünen-Institut

# Ex-post-Bewertung der Förderung zur Marktstrukturverbesserung für den Förderzeitraum 2000 – 2006

Länderübergreifender Bericht im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes (GAK)

**Heinz Wendt, Josef Efken, Martin Schäfer, Christina Steinbauer, Annette Trefflich, Inge Uetrecht,**

Braunschweig im Juni 2010

## Johann Heinrich von Thünen-Institut (vTI)

Bundesallee 50
38116 Braunschweig

**www.vti.bund.de**

## Institut für Marktanalyse und Agrarhandelspolitik

Leitung: Dr. Martin Banse


Die Ex-post-Bewertung für Fördermaßnahmen im Bereich der Marktstrukturverbesserung, der Agrarinvestitionsförderung und der Ausgleichszulage wird im Rahmen einer zentralen Evaluation durch das Johann Heinrich von Thünen Institut (vTI; vormals Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft (FAL)) durchgeführt. Der Auftrag dazu wurde vom Bund und von den Bundesländern erteilt, die Koordination erfolgt durch das Land Baden-Württemberg. Das vTI hat die jeweiligen Maßnahmen einzeln für jedes Bundesland und zusammenfassend für ganz Deutschland bewertet. Der Maßnahmenbereich „Marktstruktur-verbesserung“ wurde vom Institut für Marktanalyse und Agrarhandelspolitik durchgeführt. Die länderspezifischen, zentral erstellten Evaluationsberichte sind in die Gesamtevaluation des jeweiligen Bundeslandes eingeflossen.

Der Entwurf dieses Berichtes wurde Mitte 2009 abgeschlossen und an die Auftraggeber verschickt. Daraufhin eingegangene Anmerkungen und Änderungswünsche wurden in diesen Endbericht soweit eingearbeitet, wie dies aus Sicht der Evaluatoren möglich war.


Autoren:

| | | |
|---|---|---|
| Dr. Heinz Wendt, | Tel. (531)596 5312, | email: heinz.wendt@vti.bund.de |
| Dr. Josef Efken, | Tel. (531)596 5307, | email: josef.efken@vti.bund.de |
| Dr. Martin Schäfer*, | Tel. (531)596 5321, | email: martin.schäfer@vti.bund.de |
| M.Sc.Christina Steinbauer, | Tel. (531)596 5318, | email: christina.steinbauer@vti.bund.de |
| Dr. Annette Trefflich*, | Tel. (531)596 5314, | email: annette.trefflich@vti.bund.de |
| Dr. Inge Uetrecht*, | Tel. (531)596 5311, | email: inge.uetrecht@vti.bund.de |

* Inzwischen aus dem Institut ausgeschieden.

# Inhaltsverzeichnis

**Inhaltsverzeichnis** ..... **III**

**Abbildungsverzeichnis** ..... **V**

**Tabellenverzeichnis** ..... **XII**

**Abkürzungsverzeichnis** ..... **XIII**

**0 Zusammenfassung** ..... **1**

**1 Hintergrund/Auftrag** ..... **7**

**2 Untersuchungsdesign und Datengrundlage** ..... **11**

**3 Branchenbilder** ..... **16**

**3.1 Ernährungsgewerbe allgemein** ..... **16**

**3.2 Vieh & Fleisch** ..... **19**

**3.3 Milch** ..... **37**

**3.4 Kartoffeln** ..... **53**

**3.5 Gartenbau** ..... **60**

3.5.1 Obst ..... 61

3.5.2 Fruchtsaft ..... 71

3.5.3 Gemüse ..... 77

3.5.4 Blumen und Zierpflanzen ..... 90

3.5.5 Baumschulen ..... 101

**3.6 Wein** ..... **108**

**4 GAK-Grundsätze im Bereich Verarbeitung und Vermarktung** ..... **118**

**4.1 Hintergrund und Ausgestaltung der einzelnen Grundsätze** ..... **118**

4.1.1 Grundsätze für die Förderung im Bereich der Marktstrukturverbesserung ..... 119

4.1.2 Grundsätze für die Förderung aufgrund des Marktstrukturgesetzes ..... 122

4.1.3 Grundsätze für die Förderung der Verarbeitung und Vermarktung ökologisch erzeugter landwirtschaftlicher Produkte ..... 124

4.1.4 Grundsätze für die Förderung der Verarbeitung und Vermarktung regional erzeugter landwirtschaftlicher Produkte ..... 127

4.1.5 Bedeutung der einzelnen Grundsätze ..... 129

**4.2 Neugestaltung der Grundsätze ab 2007** ..... **134**

**5 Bisherige Ergebnisse der Förderung zur Marktstrukturverbesserung im Zeitraum 2000–2006** ..... **136**

**5.1 Auswertung Projektlisten** ..... **136**

**5.2 Auswertung Erhebungsbögen (EB)** ..... **148**

5.2.1 Gesamtüberblick ..... 148

5.2.2 Beantwortung der kapitelspezifischen Bewertungsfragen ..... 154

5.2.2.1 Frage I: In welchem Umfang haben die geförderten Investitionen dazu beigetragen, die Wettbewerbsfähigkeit der landwirtschaftlichen Erzeugnisse durch Verbesserung und Rationalisierung der Verarbeitung und Vermarktung zu erhöhen? 154
5.2.2.2 Frage II: In welchem Umfang hat die Investitionsbeihilfe dazu beigetragen, die Wertschöpfung und die Wettbewerbsfähigkeit der landwirtschaftlichen Erzeugnisse durch Verbesserung der Qualität dieser Erzeugnisse zu steigern? 157
5.2.2.3 Frage III: In welchem Umfang hat die Investitionsbeihilfe die Lage im Sektor landwirtschaftliche Grunderzeugnisse verbessert? 161
5.2.2.4 Frage IV: In welchem Umfang hat die Investitionsbeihilfe zur Verbesserung der Gesundheit und des Tierschutzes beigetragen? 164
5.2.2.5 Frage V: In welchem Umfang hat die Investitionsbeihilfe zum Umweltschutz beigetragen? 165

**5.3 Implementierung und Durchführung der Maßnahmen 168**

**5.4 Bewertung der Fördergrundsätze der GAK 173**
5.4.1 Anpassungen der GAK-Grundsätze 174
5.4.1.1 Marktstrukturgesetz 175
5.4.1.2 Öko/Regio 176
5.4.1.3 Vermarktungskonzepte 176
5.4.2 Anpassungen der EU-Regularien 178
5.4.1.4 Vorbemerkungen 178
5.4.1.5 Anhang I 178
5.4.1.6 KMU-Begrenzung in ELER 179
5.4.1.7 Resümee bzgl. GAK-Grundsätze 180

**6 Schlussfolgerungen 181**

**7 Literaturverzeichnis 186**

**8 ANHANG 192**

**8.1 Erfassungsbogen 192**
3.2.1 Vorbogen 192
3.2.1 Hauptbogen 194

# Abbildungsverzeichnis


Abbildung 1: Bedeutung einzelner Maßnahmen im Rahmen der GAK, gemessen an den Auszahlungen der Bundeskasse, im Zeitraum 1973–2007, Deutschland insges. ..... 7

Abbildung 2: Bedeutung einzelner Maßnahmen im Rahmen der GAK in Deutschland gemessen an den Ist-Ausgaben im Zeitraum 1991-2007 und 2000–2007 ..... 8

Abbildung 3: Schema der Finanzierung von Fördermaßnahmen zur Marktstrukturverbesserung im Rahmen der Programme zur Entwicklung des ländlichen Raumes in Deutschland ..... 9

Abbildung 4: Vom Erhebungsbogen zur Berichterstattung ..... 14

Abbildung 5: Umsatz im Ernährungsgewerbe nach Bundesländern 1995 bis 2006 ..... 17

Abbildung 6: Anteil (%) Fleisch an den Erzeugererlösen der Landwirtschaft 1991-2006 ..... 19

Abbildung 7: Verteilung der Rinderbestände und durchschnittliche Bestandsgrößen nach Bundesländern 1999 und 2007 (Basis Maizählungen) ..... 20

Abbildung 8: Regionale Verteilung der Rinderhaltung im Jahr 2003 ..... 21

Abbildung 9: Verteilung der Mastschweinebestände[1] und durchschnittliche Bestandsgrößen nach Bundesländern[2] 1999 und 2007 ..... 22

Abbildung 10: Durchschnittlicher Schweinebestand ausgewählter EU-Staaten im Vergleich für Deutschland und Niedersachsen 1999 und 2007 ..... 23

Abbildung 11: Regionale Verteilung der Schweinehaltung (Schweine 20 bis 50 kg und Mastschweine) im Jahr 2003 ..... 24

Abbildung 12: Verteilung der Masthühnerbestände und durchschnittliche Bestandsgrößen nach Bundesländern im Mai 1999 und 2007 (ohne Betriebe <100 Tiere) ..... 25

Abbildung 13: Erzeugerpreise für Fleisch in €/kg Schlachtgewicht, monatlich von 1999 bis 2008 ..... 25

Abbildung 14: Gewerbliche Schlachtungen von Großrindern und Schweinen (Mio. Stück) in den alten Bundesländern (ABL) und den neuen Bundesländern (NBL) 1991 bis 2007 ..... 26

Abbildung 15: Anteile der Bundesländer an der Rindfleischproduktion (Basis: Schlachtgewicht) aus gewerblicher Schlachtung) von 1991 bis 2007 ..... 27

Abbildung 16: Anteile der Bundesländer an der Schweinefleischproduktion (Basis: Schlachtgewicht aus gewerblicher Schlachtung) von 1991 bis 2007 ..... 27

Abbildung 17**:** Anzahl der meldepflichtigen Schlachtbetriebe für Rinder und Schweine nach der 4. DVO in den Bundesländern von 1999 bis 2008 ..... 28

Abbildung 18: Entwicklung der fachlichen Betriebsteile des Produzierenden Ernährungsgewerbes für die Schlachtung und Fleischverarbeitung in den alten (ABL) und neuen Bundesländern (NBL) von 1995 bis 2006 ..... 30

Abbildung 19: Exportquote (Auslandsumsatz in % des Umsatzes) der fachlichen Betriebsteile für Schlachten und Fleischverarbeitung in den alten (ABL) und neuen Bundesländern (NBL) von 1995 bis 2006 ..... 31

Abbildung 20: Entwicklung des Fleischverbrauchs (kg Schlachtgewicht je Einwohner) in Deutschland von 1990 bis 2007 ..... 32
Abbildung 21: Selbstversorgungsgrad (%) bei Fleischprodukten in Deutschland 1991-2007 ..... 32
Abbildung 22: Entwicklung der Einkaufsstätten: Fleisch (ohne Geflügel; Menge in %) ..... 33
Abbildung 23: Entwicklung der Angebotsformen: Fleisch (ohne Geflügel; Menge in %) ..... 33
Abbildung 24: Segmente nach Einkaufsstätten 2005: Fleisch (ohne Geflügel; Menge in %) ..... 34
Abbildung 25: Entwicklung der Einkaufsstätten: Fleischwaren/Wurst (Menge in %) ..... 34
Abbildung 26: Entwicklung der Angebotsformen: Fleischwaren/Wurst (Menge in %) ..... 35
Abbildung 27: Entwicklung der Einkaufsstätten: Geflügel (Menge in %) ..... 35
Abbildung 28: Entwicklung der Angebotsformen: Geflügel (Menge in %) ..... 36
Abbildung 29: Regionale Verteilung der Milchkuhbestände im Vergleich der Jahre 1999 und 2003 ..... 37
Abbildung 30: Durchschnittliche Größe der Milchkuhbestände in den Jahren 1994 bis 2005 ..... 38
Abbildung 31: Entwicklung der Milchanlieferung in Deutschland (a) und nach Bundesländern (b,c) von 1992 bis 2006 (Milchanlieferung (a) mit Korrektur der Fettgehalte, (b) u. (c) nach Kalenderjahren und ohne Fettkorrektur) ..... 39
Abbildung 32: Anteil der in verschiedenen Bundesländern erzeugten Milch, der an Molkereien anderer BL geliefert wird (in %) ..... 40
Abbildung 33: Auszahlungspreise für Standardmilch (3,7 % Fett und 3,4 % Eiweiß) in € je 100 kg in den alten (ABL) und neuen (NBL) Bundesländern sowie ausgewählten BL zwischen 1990 und 2006 ..... 41
Abbildung 34: Anteil (%) der Milch an den Erzeugererlösen der Landwirtschaft im Zeitraum 1991 bis 2006, Mittel aller Bundesländer (oben) und anteilige Verkaufserlöse 2004 und 2006 in den Bundesländern (unten) ..... 42
Abbildung 35: Struktur der Molkereiwirtschaft, Anzahl Unternehmen nach dem Umfang der Milchverarbeitung (in 1.000 t) und durchschnittlicher Milchanfall je Unternehmen ..... 43
Abbildung 36: Entwicklung der Anzahl der Betriebe und Zahl der Unternehmen mit Milchver- und -bearbeitung (ohne Herstellung von Speiseeis) zwischen 1998 und 2006 ..... 44
Abbildung 37: Entwicklung von Umsatz (oben) und Exportquote (unten) in den fachlichen Betriebsteilen der Milchverarbeitung (ohne Herstellung von Speiseeis) in den alten (ABL) und neuen (NBL) Bundesländern zwischen 1995 und 2006 ..... 45
Abbildung 38: Entwicklung der Beschäftigtenzahlen (oben), und der Arbeitsproduktivität (unten) in den fachlichen Betriebsteilen der Milchverarbeitung (ohne Herstellung von Speiseeis) in den alten (ABL) und neuen (NBL) Bundesländern zwischen 1995 und 2006 ..... 46
Abbildung 39: Daten zur Kostenstruktur in der Milchverarbeitung (%-Anteile am Bruttoproduktionswert) ..... 47
Abbildung 40: Pro-Kopf-Verbrauch für Konsummilch, Sauermilch- u. Milchmischerzeugnisse 1990 bis 2006 ..... 48

Abbildung 41: Marktversorgung mit Käse insgesamt, 1999 bis 2006 ..... 49
Abbildung 42: Pro-Kopf-Verbrauch für Käse 1990 bis 2006 ..... 49
Abbildung 43: Angebot an Käse im LEH zwischen 1999 und 2007 ..... 50
Abbildung 44: Einkaufsstätten privater Haushalte für Käse auf der Basis der Einkaufsmenge in Prozent; ab 2003 unter Einbeziehung von Ausländerhaushalten ..... 50
Abbildung 45: Herstellung, Verbrauch, Ex- und Import von Sahne-Erzeugnissen zwischen 1999 und 2006 ..... 51
Abbildung 46: Herstellung, Verbrauch, Ex- und Import von Butter zwischen 1999 und 2006 ..... 51
Abbildung 47: Interventionsvorräte für Butter und Magermilchpulver in der EU ..... 52
Abbildung 48: Anteil (%) Kartoffeln an den Erzeugererlösen der Landwirtschaft in den Jahren 1991 bis 2006 ..... 53
Abbildung 49: Anbau, Ertrag und Erzeugung von Kartoffeln in Deutschland 1990 bis 2007 ..... 54
Abbildung 50: Bedeutung des Kartoffelanbaus nach Bundesländern im Jahr 2006 ..... 54
Abbildung 51: Erzeugerpreise für Speisekartoffeln der Sortengruppen 2 und 3 in DM/dt der Handelsklasse I im Saisonverlauf der Jahre 1992/93 bis 2005/06 ..... 55
Abbildung 52: Entwicklung der fachlichen Betriebsteile des Produzierenden Ernährungsgewerbes für die Verarbeitung von Kartoffeln in den alten (ABL) und neuen Bundesländern (NBL) nach Umsatz (oben), Anzahl der Beschäftigten (Mitte) und Anzahl der Betriebe (unten) von 1995 bis 2006 ..... 56
Abbildung 53: Verwendungsbilanz von Kartoffeln in Deutschland 1991/92 bis 2007/08 ..... 57
Abbildung 54: Pro-Kopf-Verbrauch von Speisekartoffeln in Deutschland 1990/91 bis 2006/07 ..... 58
Abbildung 55: Pro-Kopf-Verbrauch von Kartoffelchips und -sticks in Deutschland 1988 bis 2006 ..... 58
Abbildung 56: Einkaufsstätten privater Haushalte für frische Kartoffeln 1996 bis 2006 ..... 59
Abbildung 57: Verkaufserlöse der gartenbaulichen Sparten in Prozent der Verkaufserlöse aus der Landwirtschaft im Zeitraum von 1995 bis 2006 ..... 60
Abbildung 58: Entwicklung der Anbauflächen in Betrieben mit Anbau von Obst und Gemüse in Deutschland 1995 bis 2007 ..... 61
Abbildung 59: Regionale Verteilung der Anbauflächen für Baumobst, Strauchbeerenobst und Erdbeeren im Jahr 2005 ..... 62
Abbildung 60: Entwicklung der Baumobstflächen und der mittleren Pflanzdichte (Bäume je ha) nach Bundesländern in den Jahren 1997, 2002 und 2007 ..... 63
Abbildung 61: Größenstruktur der Betriebe mit Anbau von Baumobst im Jahr 2007 ..... 63
Abbildung 62: Durchschnittsgröße der Betriebe mit Anbau von Baumobst und die Baumobstfläche nach Bundesländern 2007 ..... 64
Abbildung 63: Entwicklung der Anbauflächen von Erdbeeren nach Bundesländern in den Jahren 1999 bis 2007 ..... 64

Abbildung 64: Anbauflächen und Erntemengen von Erdbeeren 1995 bis 2007 ..... 65
Abbildung 65: Obsternte in Deutschland nach Arten (Marktobstbau) 1995 bis 2007 ..... 66
Abbildung 66: Entwicklung der Erntemengen im Marktobstbau nach Bundesländern in den Jahren von 1995 bis 2007 ..... 66
Abbildung 67: Umsatzgrößenklassen der Erzeugermärkte für Obst in den Jahren 1995 bis 2007 ..... 67
Abbildung 68: Verkaufs- und Durchschnittserlöse (DE) für Obst der Erzeugermärkte in Deutschland 1995 bis 2007 ..... 68
Abbildung 69: Marktverbrauch von Obst nach Arten1) in kg je Kopf in den Wirtschaftsjahren 2001/02 bis 2006/07 ..... 69
Abbildung 70: Warenstromanalyse Frischobst im Jahr 2002/03 ..... 69
Abbildung 71: Einkaufsstätten für Äpfel in Prozent der Einkaufsmenge 1995 bis 2007 (Einkaufsmenge in Prozent) ..... 70
Abbildung 72: Einkaufsstätten für Erdbeeren in Prozent der Einkaufsmenge 2002 bis 2007 (Einkaufsmenge in Prozent) ..... 71
Abbildung 73: Herkunft der Rohware für die Eigenkelterung von Apfelsaft in den Jahren von 1995 bis 2007 ..... 72
Abbildung 74: Mostäpfelverkauf der deutschen Erzeugermärkte im Zeitraum August bis Dezember der Jahre 1998 bis 2007 ..... 73
Abbildung 75: Apfelsaftproduktion, Rohwareneinsatz und Mostapfelpreise in den Jahren von 1995 bis 2007 ..... 73
Abbildung 76: Entwicklung der Obst- und Gemüseverarbeitung in den alten Bundesländern (ABL) und Deutschland insgesamt (D) nach Umsatz (oben), Anzahl der Beschäftigten (Mitte) und Anzahl der Betriebe (unten) im Zeitraum von 1995 bis 2006 ..... 75
Abbildung 77: Verbrauch von Fruchtsäften und Fruchtnektaren in Litern je Kopf von 1995 bis 2007 ..... 76
Abbildung 78: Regionale Verteilung der Anbauflächen von Gemüse im Freiland im Jahr 2004 ..... 77
Abbildung 79: Entwicklung der Anbauflächen von Gemüse im Freiland nach Bundesländern 2000 bis 2007 ..... 78
Abbildung 80: Größenstruktur der Betriebe mit Gemüseanbau in Deutschland im Jahr 2005 ..... 79
Abbildung 81: Gärtnerische Nutzfläche (GN) der Betriebe mit Gemüseanbau und deren durchschnittliche Betriebsgröße nach Bundesländern im Jahr 2005 ..... 79
Abbildung 82: Anbauflächen wichtiger Gemüsearten im Freiland von 1995 bis 2007 ..... 80
Abbildung 83: Erntemengen wichtiger Gemüsearten im Freiland von 1995 bis 2007 ..... 80
Abbildung 84: Entwicklung des Vertragsanbaus nach Flächen (unten) und dessen Anteile am Gesamtanbau (oben) bei ausgewählten Gemüsearten in den Jahren 1996, 2000 und 2004 ..... 81
Abbildung 85: Flächen unter Vertragsanbau und Anteil am Gesamtanbau ausgewählter Gemüsearten nach Bundesländern im Jahr 2004 ..... 82

Abbildung 86: Flächenumfang wichtiger Gemüsearten in der Produktion unter Glas von 1997 bis 2007 ..... 82

Abbildung 87: Entwicklung der Gemüseproduktion von 1995 bis 2007 ..... 83

Abbildung 88: Anzahl und Umsatzgrößenklassen der Erzeugermärkte für Gemüse für die Jahre 1995 bis 2007 ..... 83

Abbildung 89: Absatzmengen von Gemüse der Erzeugermärkte von 1995 bis 2007 ..... 84

Abbildung 90: Durchschnittserlöse für Gemüse der deutschen Erzeugermärkte 1998 bis 2007 ..... 85

Abbildung 91: Entwicklung des Pro-Kopf-Verbrauchs von Gemüse nach Arten in Deutschland von 1994/95 bis 2006/07 ..... 85

Abbildung 92: Produktion von verarbeiteten Gemüseerzeugnissen[1] in Deutschland 1998 bis 2007 ..... 86

Abbildung 93: Wert der vermarkteten Erzeugung (WVE) von Obst und Gemüse insgesamt sowie der Erzeugerorganisationen (EO) und der Organisationsgrad in Deutschland in den Jahren von 2000 bis 2005 ..... 87

Abbildung 94: Warenstromanalyse Frischgemüse 2002/03 ..... 88

Abbildung 95: Einkaufsstätten für Frischgemüse in Prozent der Einkaufsmenge im Zeitraum von 1995 bis 2007 ..... 89

Abbildung 96: Regionale Verteilung der Grundflächen des Zierpflanzenbaus im Jahr 2004 ..... 91

Abbildung 97: Entwicklung der Anzahl der Betriebe mit Anbau von Zierpflanzen nach Bundesländern in den Jahren 1992, 1996, 2000, 2004 ..... 92

Abbildung 98: Entwicklung der Grundflächen des Zierpflanzenanbaus nach Bundesländern in den Jahren 1992, 1996, 2000, 2004 ..... 92

Abbildung 99: Betriebsgrößen und Grundflächen in Betrieben mit Anbau von Zierpflanzen nach Bundesländern im Jahr 2004 ..... 93

Abbildung 100: Betriebe des Blumen- und Zierpflanzenbaus nach Größenklassen der gärtnerischen Nutzfläche im Jahr 2005 ..... 94

Abbildung 101: Anbauflächen in Betrieben mit erwerbsmäßigem Anbau von Zierpflanzen nach Produktgruppen in den Jahren 1996, 2000, 2004 ..... 94

Abbildung 102: Anbauflächen für Topfpflanzen unter Glas nach Bundesländern in den Jahren 1996, 2000, 2004 ..... 95

Abbildung 103: Anbauflächen für Beet- und Balkonpflanzen unter Glas nach Bundesländern in den Jahren 1992, 1996, 2000, 2004 ..... 95

Abbildung 104: Anbauflächen für Schnittblumen aus dem Freiland nach Bundesländern in den Jahren 1992, 1996, 2000, 2004 ..... 96

Abbildung 105: Entwicklung der Anbauflächen wichtiger Schnittblumen aus dem Freiland in den Jahren 1992, 1996, 2000, 2004 ..... 97

Abbildung 106: Zusammensetzung des Marktes für Blumen und Pflanzen 2005 ..... 98

Abbildung 107: Warenströme bei Schnittblumen 2005 ..... 99

Abbildung 108: Warenströme bei Topfpflanzen 2005 ..... 100
Abbildung 109: Regionale Verteilung der Baumschulflächen im Jahr 2004 (Bayern im Jahr 2003) ..... 101
Abbildung 110: Anzahl der Betriebe mit Baumschulerzeugung nach Bundesländern in den Jahren 1994, 1996, 2000, 2004 ..... 102
Abbildung 111: Die Entwicklung der Baumschulflächen in Deutschland nach Gehölzklassen in den Jahren 1992, 1994, 1996, 2000, 2004 ..... 103
Abbildung 112: Nutzung der Baumschulflächen nach Bundesländern und Gehölzklassen in den Jahren 2000 und 2004 ..... 104
Abbildung 113: Betriebsgrößen und Grundflächen in Betrieben mit Anbau von Baumschulerzeugnissen nach Bundesländern im Jahr 2004 ..... 104
Abbildung 114: Baumschulbetriebe nach Größenklassen der gärtnerischen Nutzfläche im Freiland im Jahr 2005 ..... 105
Abbildung 115: Warenströme bei Gehölzen in Deutschland 2005 ..... 106
Abbildung 116: Entwicklung der im Ertrag stehenden Rebflächen nach Bundesländern im Zeitraum von 1995 bis 2007 ..... 109
Abbildung 117: Anteile der Weinanbaugebiete an der Rebfläche in Deutschland im Jahr 2007 ..... 110
Abbildung 118: Entwicklung der Zahl der Weinbaubetriebe in Deutschland insgesamt und nach Größenordnung der Rebfläche in den Jahren 1979, 1989 und 1999 ..... 110
Abbildung 119: Struktur der Weinbaubetriebe nach Größenklassen der Rebfläche im Jahr 1999 ..... 111
Abbildung 120: Entwicklung der bestockten Rebfläche für Weißweinsorten im Zeitraum 1964 bis 1998 im Zeitraffer, 2000 bis 2004 zweijährlich, 2005 bis 2007 jährlich ..... 112
Abbildung 121: Entwicklung der bestockten Rebfläche für Rotweinsorten im Zeitraum 1964 bis 1998 im Zeitraffer, 2000 bis 2004 zweijährlich, 2005 bis 2007 jährlich ..... 112
Abbildung 122: Weinmosternte in Deutschland nach Weiß- und Rotmost in den Jahren 1997 bis 2007 . 113
Abbildung 123: Prozentuale Anteile von Tafel-, Qualitäts- und Prädikatsweinen an der Gesamtweinerzeugung im Zeitraum von 1997 bis 2007 ..... 114
Abbildung 124: Struktur des deutschen Weinmarktes nach Mengen (Mio. hl) und Werten (Mrd. Euro) sowie Durchschnittspreise der Einkaufsstätten im Jahr 2007 ..... 115
Abbildung 125: Anteile der Einkaufsmengen von Wein privater Haushalte nach Herkunftsländern von 2002 bis 2007 ..... 116
Abbildung 126: Bedeutung der Grundsätze Marktstrukturverbesserung, Marktstrukturgesetz, Öko-Produkte* 1993–2006 ..... 129
Abbildung 127: Öffentliche Ausgaben der Bundesländer im Bereich Marktstrukturverbesserung im Zeitraum 1993–2006 ..... 130
Abbildung 128: Öffentliche Ausgaben nach Sektoren im Bereich Marktstrukturverbesserung im Zeitraum 1993–2006 ..... 131

Abbildung 129: Öffentliche Ausgaben nach Sektoren im Bereich Marktstrukturverbesserung im Zeitraum 2000–2006 ....131

Abbildung 130: Förderung (öffentliche Ausgaben) nach dem Marktstrukturgesetz im Zeitraum 1993–2006 ....132

Abbildung 131: Beihilfen (öffentliche Ausgaben) nach den Grundsätzen für die Verarbeitung und Vermarktung ökologisch erzeugter landwirtschaftlicher Produkte im Zeitraum 1993–2006 ....132

Abbildung 132: Ausgaben im Rahmen der Grundsätze ‚Öko'* in der GAK nach Fördertatbeständen im Zeitraum 1993–2006 ....133

Abbildung 133: Verfügbare Mittel und Ausgaben nach den Grundsätzen ‚Öko' und ‚Regio' in der GAK im Zeitraum 2000–2006....133

Abbildung 134: Öffentliche Ausgaben im Rahmen der Grundsätze ‚Regio'* in der GAK nach Fördertatbeständen im Zeitraum 2000–2006....134

Abbildung 135: Kennzahlen der Förderung im Bereich V&V nach Bundesländern (Stand: 31.12.2006) ....137

Abbildung 136: Geographische Verteilung der bis zum 31.12.2006 bewilligten Projekte nach Sektoren....138

Abbildung 137: Kennzahlen der Förderung im Bereich V&V nach Sektoren (Stand: 31.12.2006) ....139

Abbildung 138: Geographische Verteilung der Milchkuhhaltung in Deutschland und der bis zum Stichtag (31.12.2006) bewilligten Projekte im Molkereisektor....140

Abbildung 139: Geographische Verteilung der Rinderhaltung in Deutschland und der bis zum Stichtag (31.12.2006) bewilligten Projekte im Sektor Vieh und Fleisch ....143

Abbildung 140: Geographische Verteilung der Schweinehaltung in Deutschland und der bis zum Stichtag (31.12.2006) bewilligten Projekte im Sektor Vieh und Fleisch ....144

Abbildung 141: Geographische Verteilung der Kartoffelerzeugung in Deutschland und der bis zum 31.12.2006 bewilligten Projekte im Sektor Kartoffelverarbeitung....145

Abbildung 142: Geographische Verteilung der Getreideerzeugung in Deutschland und der bis zum 31.12.2006 bewilligten Projekte im Sektor Getreide....146

Abbildung 143: Geographische Verteilung der Gemüse- und Erdbeererzeugung in Deutschland und der bis zum 31.12.2006 bewilligten Projekte im Sektor Obst und Gemüse ....147

Abbildung 144: Vergleich zwischen dem tatsächlichen Umsetzungsstand laut Projektliste und dem Umsetzungsstand laut zugesandter Erhebungsbögen (Ende 2006) ....148

Abbildung 145: Investitionen und Projekte nach Bundesländern....150

Abbildung 146: Durchschnittliche förderfähige Investitionssumme der Projekte nach Bundesländern (in Tsd. €) ....151

Abbildung 147: Durchschnittliche förderfähige Investitionssumme der Projekte nach Sektoren (in Tsd. €) ....152

Abbildung 148: Anteil der Projekte und der Investitionen an den Zielen ....154

Abbildung 149: Wertschöpfung nach Sektoren in Deutschland ..... 156

Abbildung 150: Intensität der Nutzung von Qualitätsmanagementsystemen (QMS) nach Umsatzgrößen vor (t0) und nach Abschluss (t2) der geförderten Investition ..... 159

Abbildung 151: Intensität der Nutzung von Qualitätsmanagementsystemen (QMS) nach Sektoren ..... 159

Abbildung 152: Bedeutung der Markenzeichen beim Umsatz ..... 160

Abbildung 153: Anteil vertraglich gebundener Rohware am Gesamtrohwarenbezug zum Zeitpunkt t0 und t2 nach Sektoren..... 162

Abbildung 154: Entwicklung des sektoralen Bündelungsgrades beim Rohwarenbezug gemessen am Rohwarenbezug über EZG, EZZ, EO ..... 163

Abbildung 155: Investitionen in den Umweltschutz, ermittelt aus der förderfähigen Gesamtinvestitionssumme und Relativangaben zu Umweltzielen ..... 166

Abbildung 156: Ranking der Projekte nach 12 Kriterien als positive Beiträge zur Förderausrichtung..... 171

Abbildung 157: Ranking der Projekte nach Sektoren; 12 Kriterien ..... 171

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Beschreibung, Verwendung und Quellen der im Bereich Marktstrukturverbesserung genutzten Daten ..... 11

Tabelle 2: Kennzahlen des Produzierenden Ernährungsgewerbes in Deutschland nach fachlichen Betriebsteilen ..... 16

Tabelle 3: Kennzahlen zur Investitionsentwicklung in ausgewählten Branchen der Ernährungswirtschaft 1999-2006..... 18

Tabelle 4: Verkaufserlöse des produzierenden Gartenbaus nach Sparten in Deutschland im Zeitraum von 1997 bis 2007 in Mio. Euro (ohne Mehrwertsteuer, in jeweiligen Preisen) ..... 60

Tabelle 5: Verkaufserlöse für Weinmost und Wein – in jeweiligen Preisen - im Zeitraum von 1999 bis 2006 für die weinproduzierenden Bundesländer und Deutschland insgesamt in Mio. Euro..... 108

Tabelle 6: Förderung zur Marktstrukturverbesserung, Auswertung Projektlisten nach Bundesländern und Sektoren (bewilligte öffentliche Ausgaben in Mio. Euro; Stand 31.12.2006)..... 136

Tabelle 7: Fördersätze im Bereich Verarbeitung und Vermarktung gemäß der Länderprogramme zur Entwicklung des Ländlichen Raumes..... 137

Tabelle 8: Vergleich von Bonität, Auszahlungspreis und Anlieferungsmenge geförderter und nicht geförderter Molkereien (Daten aus 2006)..... 142

Tabelle 9: Verteilung der Projekte und Investitionen nach Bundesländern ..... 149

Tabelle 10: Verteilung der Projekte und Investitionen auf die Sektoren ..... 151

Tabelle 11: Summe der förderfähigen Investitionen nach Zielen und Sektoren aller in den Erhebungsbögen erfassten Projektanträge (Stand: Dez. 2006).....153

Tabelle 12: Anzahl der Zielnennungen nach Sektoren .....153

Tabelle 13: Energie- und Trinkwasserverbrauch sowie Abfallaufkommen der geförderten Betriebsstätten .....167

Tabelle 14: Ableitung der Energieeffizienz (bezogen auf den Wert der produzierten Erzeugnisse) in den geförderten Betriebsstätten .....167

Tabelle 15: Kriterien für eine Rankingliste des Fördervorteils der Projekte .....170

## Abkürzungsverzeichnis

| | |
|---|---|
| A&G | Arznei- und Gewürzpflanzen |
| ABL | alte Bundesländer |
| ABl. | Amtsblatt |
| AK | Arbeitskraft |
| ang. | anderweitig nicht genannt |
| B&Z | Blumen und (Zier-)Pflanzen |
| b.A. | besonderes Anbaugebiet |
| BB | Brandenburg |
| BE | Berlin |
| Bez. Reg. | Bezirksregierung |
| BF | kapitelspezifische Bewertungsfrage |
| BGBl. | Bundesgesetzblatt |
| BGM | Blumengroßmarkt |
| BL | Bundesland |
| BMELV | Bundesministerium für Ernährung Landwirtschaft und Verbraucherschutz |
| BML | Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten |
| BMVEL | Bundesministerium für Verbraucherschutz Ernährung und Landwirtschaft |
| BW | Baden-Württemberg |
| BY | Bayern |
| bzgl. | bezüglich |
| bzw. | beziehungsweise |
| ca. | circa |
| d.h. | das heißt |
| dt | Dezitonne (100 kg) |
| E&G | Eier und Geflügel |
| EAGFL | Europäischer Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft |
| EFRE | Europäischer Fonds für regionale Entwicklung |
| EGV | EG-Vertrag |
| ELF | Bayerisches Staatsministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten |
| EMS | Einzelbetriebliche Managementsysteme |
| EO | Erzeugerorganisation im Rahmen der gemeinsamen Marktordnung Obst und Gemüse |
| EPLR | Entwicklungsplan Ländlicher Raum |
| EPPD | Einziges Programm-Planungs-Dokument |
| Erl. | Erlass |
| ERP | European Recoverg Program |
| EU | Europäische Union |
| EUREPGAP | European Retailer Produce Working Group – Good Agricultural Practise |
| ESL | Extended Shelf Live |

| | |
|---|---|
| EZG | Erzeugergemeinschaft |
| EzP | Ergänzung zur Programmplanung |
| EZZ | Erzeugerzusammenschluss |
| FAL | Forschungsanstalt für Landwirtschaft |
| FAZ | Frankfurter Allgemeine Zeitung |
| FEH | Facheinzelhandel |
| FGH | Fachgroßhandel |
| FS | Fruchtsaft |
| GA und GAK | Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes“ |
| GE | Getreide |
| Gf | Geflügel |
| ggf. | gegebenenfalls |
| GFK | Gemeinschaftliches Förderkonzept (Förderperiode 1991-1993) |
| GfK | Gesellschaft für Konsumforschung |
| g.g.A. | geschützte geographische Angabe |
| GMO | Gemeinsame Marktorganisation für frisches Obst und Gemüse |
| GMOG | Gemeinsame Marktordnung Obst und Gemüse (auch GMO genannt) |
| GMP | Good Manufacturing Practice |
| GRW | Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ |
| g.t.S. | garantiert traditionelle Spezialität |
| g.U. | geschützte Ursprungsbezeichnung |
| GVE | Großvieheinheit |
| h | Stunde |
| HACCP | Hazard Analysis and Critical Control Point |
| H.v. | Herstellung von |
| HB | Bremen |
| HE | Hessen |
| HH | Hamburg |
| Hkl | Handelsklasse |
| HZB | Halbzeitbewertung |
| IFS | International Food Standard |
| ISO | Internationale Organisation für Normung (International Organization for Standardization) |
| JB | Jahresbericht |
| k.A. | keine Angabe verfügbar oder mit vertretbarem Aufwand zu ermitteln |
| KA | Kartoffeln |
| KfW | Kreditanstalt für Wiederaufbau |
| KMU | Kleine und mittlere Unternehmen mit bis zu 250 Beschäftigten und entweder einem Umsatz bis zu 50 Mio. Euro oder einer Bilanzsumme bis zu 43 Mio. Euro |
| Kt | Kilo Tonnen, 1000 t |
| KWh | Kilowattstunde |
| KZE | Kurzzeiterhitzung im Bereich der Fruchtsaftherstellung |
| LEH | Lebensmitteleinzelhandel |
| LEJ | Landesamt für Ernährungswirtschaft und Jagd Nordrhein-Westfalen in Düsseldorf |
| LF | landwirtschaftlich genutzte Fläche |
| LfE | Bayerische Landesanstalt für Ernährung |
| LHO | Landeshaushaltsordnung |
| LK | Landwirtschaftskammer |
| LLM | Landesstelle für Landwirtschaftliche Marktkunde Schwäbisch Gmünd |
| LN | landwirtschaftliche Nutzfläche |
| lt. | laut |
| LW-E | Landwirtschaftsblatt Weser-Ems |
| MEPL | Maßnahmen- und Entwicklungsplan Ländlicher Raum des Landes Baden-Württemberg |
| MI | Milch- und Milcherzeugnisse |
| Mio. | Million |
| ML | Ministerium |

| | |
|---|---|
| MLR | Ministerium Ländlicher Raum Baden-Württemberg |
| MLU | Ministeriums für Landwirtschaft und Umwelt des landes Sachsen Anhalt |
| MLUV | Ministerium für Ländliche Entwicklung, Umwelt und Verbraucherschutz in Brandenburg |
| MMP | Magermilchpulver |
| MRL | Ministerium für ländliche Räume, Landesplanung, Landwirtschaft und Tourismus (des Landes Schleswig-Holstein) |
| MStrG | Marktstrukturgesetz |
| MSV | Marktstrukturverbesserung |
| MUNLV | Ministeriums für Umwelt und Naturschutz, Landwirtschaft und Verbraucherschutz des Landes Nordrhein-Westfalen |
| MURL | Ministerium für Umwelt Raumordnung und Landwirtschaft (Nordrhein-Westfalen) |
| MV | Mecklenburg-Vorpommern |
| MWVLW | Ministerium für Wirtschaft Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau (des Landes Rheinland-Pfalz) |
| NBL | neue Bundesländer |
| NI | Niedersachsen |
| NIT-NET-System | Qualitätssicherungssystem für Braugerste |
| NMELF | Niedersächsisches Ministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten |
| NR | Nachw. Rohstoffe |
| NW | Nordrhein-Westfalen |
| O&G | Obst und Gemüse |
| OEP | Ökologisch erzeugte Produkte nach GAK |
| OP | Operationelles Programm |
| PLANAK | Bund/Länder - Planungsausschuss Agrarstruktur- und Küstenschutz |
| QMS | Qualitätsmanagementsystemen |
| QS | Qualitätssicherungssystem |
| rd. | rund |
| RdErl. | Rund-Erlass |
| RE | Rohstoffeinsatz im Molkereibereich |
| Reg.P | Regierungspräsidium |
| REP | Regional erzeugte Produkte nach GAK |
| RL | Richtlinie |
| RP | Rheinland-Pfalz |
| s | geschätzte Angaben |
| S | Sonstige |
| S&P | Saatgut- und Pflanzgut |
| SBA | Statistisches Bundesamt |
| SB-Ware | Selbstbedienungs-Ware |
| SEH | Sortimentseinzelhandel |
| SGH | Sortimentsgroßhandel |
| SH | Schleswig-Holstein |
| SL | Saarland |
| SMUL | Sächsisches Staatsministerium für Umwelt und Landwirtschaft |
| SN | Sachsen |
| ST | Sachsen-Anhalt |
| StMLF | Bayerisches Staatsministerium Landwirtschaft und Forsten |
| SVG | Selbstversorgungsgrad |
| SWOT | Strength-Weakness-Opportunities-Threats – Analyse |
| t | Tonnen |
| t/h | Tonnen pro Stunde |
| TDM | 1000 DM |
| TH | Thüringen |
| TKB | Tierkörperbeseitigung |
| TMLNU | Thüringer Ministerium für Landwirtschaft, Naturschutz und Umwelt |
| TQM | Total Quality Management |
| u.a. | unter anderem |

| | |
|---|---|
| V | Viehmarkt |
| V&F | Vieh und Fleisch |
| V&V | Verarbeitung und Vermarktung |
| v. | vorläufige Angaben |
| v.a. | vor allem |
| versch. Jgg. | verschiedene Jahrgänge |
| VdF | Verband der Fruchtsaftindustrie |
| VEZG | Vereinigung von Erzeugergemeinschaften |
| VO (EG) | Verordnung der Europäischen Gemeinschaften |
| VO | Verordnung |
| VTI | Johann Heinrich von Thünen-Institut |
| W&A | Wein und Alkohol |
| WJ | Wirtschaftsjahr |
| WTO | World Trade Organization |
| WZ | Wirtschaftszweige |
| z.B. | zum Beispiel |
| z.T. | zum Teil |
| ZMP | Zentrale Markt- und Preisberichtsstelle für Erzeugnisse der Land-, Forst- und Ernährungswirtschaft GmbH |

# Ex-post-Bewertung der Förderung zur Marktstrukturverbesserung für den Förderzeitraum 2000 – 2006

## Länderübergreifender Bericht im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes“ (GAK)

## 0 Zusammenfassung

1969 wurde die „Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes“ mit der Aufnahme von Artikel 91a in das Grundgesetz zur Gemeinschaftsaufgabe von Bund und Ländern erklärt. Allgemeine Zielsetzung der Grundsätze der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes“ (GAK Gesetz) ist es, die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Land- und Forstwirtschaft zu stärken bzw. die Wettbewerbsfähigkeit im Gemeinsamen Markt der Europäischen Gemeinschaft zu ermöglichen, eine Verbesserung der Einkommen der in der Landwirtschaft tätigen Bevölkerung zu bewirken sowie den Küstenschutz zu verbessern. Zur gemeinsamen Planung und Finanzierung wird jährlich ein Rahmenplan aufgestellt, der die zur Erfüllung der Gemeinschaftsaufgabe durchzuführenden Maßnahmen mit den ihnen zugrunde liegenden Zielvorstellungen und den bereitzustellenden Finanzmitteln enthält. Die Finanzierung erfolgt zu 60 % aus Bundesmitteln und zu 40 % aus Landesmitteln. In der Regel werden diese national bereit gestellten Mittel durch EU-Mittel in gleicher Höhe kofinanziert. Aufgrund der institutionellen Mehrebenenverflechtung gestaltet sich die durch EU-Mittel kofinanzierte Förderung im Rahmen der GAK grundsätzlich komplex und wird dem Subsidiaritätsprinzip nur unzureichend gerecht.

Im Vergleich mit anderen Förderbereichen der GAK nimmt der Bereich Verbesserung der Verarbeitungs- und Vermarktungsstruktur bezogen auf die Fördermittel eher einen geringeren Stellenwert ein. Regional haben die Maßnahmen allerdings durchaus Bedeutung. In dieser Ex-post-Bewertung werden Maßnahmen, die im bisherigen Zeitraum der Förderperiode 2000-2006 mit GAK-Mitteln in den einzelnen Bundesländern zur Verbesserung der Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Rohwaren gefördert wurden, anhand der bislang vorliegenden Daten und Informationen zusammenfassend hinsichtlich ihrer Zielerreichung und Durchführung bewertet.

Die Bereitstellung der Fördermittel durch die Gesellschaft wird zunehmend mit der Erwartung verknüpft, dass die Mittel zielgerichtet, bedarfsorientiert und effizient eingesetzt werden und dass dies auch belegt wird. Die Bemühungen, in dieser Förderperiode die Wirksamkeitskontrolle zu verstärken, sind daher zu begrüßen. Notwendig ist die Entwicklung von Verfahren, die eine Berücksichtigung der Evaluationsergebnisse bei der Gestaltung nachfolgender Förderprogramme erlauben.

Zur Abschätzung der Wirkungen der Förderung kommen Methoden mit hohen Ansprüchen an die Datenbasis angesichts der verfügbaren Daten nicht in Frage. Ein Vergleich geförderter mit nicht geförderten Unternehmen bzw. Betrieben scheitert mit gewissen Ausnahmen im Molkereisektor aus Mangel an vergleichbaren Daten über nicht geförderte Unternehmen sowohl in der amtlichen Statistik wie auch in Form von Primärerhebungen. Die Darstellung von wesentlichen Entwicklungen in geförderten Branchen in den sogenannten Branchenbildern für die Sektoren Vieh und Fleisch, Milch, Kartoffeln, dem Gartenbau mit

seinen Untersektoren und Wein kann das Fehlen einer brauchbaren Referenzsituation auch nur unvollkommen kompensieren. Gleichwohl liefern sie für die Bewertung wichtige Informationen.

Zur Datengewinnung wurde im Rahmen der Halbzeitbewertung ein Erhebungsbogen (EB) entwickelt. Er enthält Kennzahlen, die bei Antragstellung von den Begünstigten für die Ausgangssituation vor Investitionsbeginn sowie für die Planungen im Geschäftsjahr nach Abschluss der Investition als Bewilligungsvoraussetzung abgefragt werden. Nach Abschluss der Investition werden die tatsächlich im vollen Geschäftsjahr nach Fertigstellung erreichten Werte der Kennzahlen abgefragt. Dies erlaubt Wirkungsanalysen in Bezug auf Ziele der GAK, die weitgehend denen auf EU-Ebene entsprechen, anhand von Soll-/Ist-Vergleichen sowie von Vorher-/Nachher-Vergleichen. Allerdings können lediglich Bruttoeffekte ermittelt werden. In der Praxis sind wünschenswerte Informationen, die eine Ermittlung von Nettoeffekten erlauben würden, nicht mit vertretbarem Aufwand zu beschaffen.

Der Erhebungsbogen wurde während des Förderzeitraums in engem Dialog mit den Bewilligungsstellen mehrmals angepasst. Die Anpassungen dienten vor allem dazu, Unklarheiten der Definitionen der Kennzahlen möglichst auszuräumen und auch einige Fehler, die bei der Erstellung des Erhebungsbogens unbemerkt geblieben waren, zu beseitigen. Die Qualität der Erhebungsbögen hat dadurch zugenommen und auch die Unterstützung durch alle Beteiligten in der Administration. Neben dieser Primärerhebung dienen leitfadengestützte Interviews in den Ländeministerien sowie die Länderprogramme selbst als wichtige Informationsquellen.

Für den Förderbereich Verbesserung der Verarbeitungs- und Vermarktungsstrukturen galten seit 2002 die vier GAK-Grundsätze Marktstrukturverbesserung, Förderung nach dem Marktstrukturgesetz, Förderung der Verarbeitung und Vermarktung regional erzeugter landwirtschaftlicher Produkte sowie Förderung der Verarbeitung und Vermarktung ökologisch erzeugter landwirtschaftlicher Produkte. Die Förderung nach dem Grundsatz Marktstrukturverbesserung dominierte deutlich. Der finanzielle Stellenwert der Förderung nach den Grundsätzen aufgrund des Marktstrukturgesetzes oder der Förderung nach den Grundsätzen für die Verarbeitung und Vermarktung ökologisch erzeugter landwirtschaftlicher Produkte oder solcher mit regionaler Herkunft war gering. Die von den Ländern für die Grundsätze ‚Öko' und ‚Regio' im Rahmen der GAK eingeplanten Mittel wurden im Verlauf der Förderperiode nie voll ausgeschöpft.

Der Rückgang der Förderung in Ziel-1-Gebieten in den letzten Jahren weist darauf hin, dass der nach der Vereinigung Deutschlands bestehende Nachholbedarf weitgehend gedeckt ist. Teilweise bestehen in diesem Gebiet aber auch Schwierigkeiten, die erwünschte und vor allem hinsichtlich der Schaffung von Arbeitsplätzen notwendige Investitionsbereitschaft zu wecken. Dieser Beobachtung trägt die Angleichung der Förderkonditionen für beide Gebiete in den Fördergrundsätzen der laufenden Förderperiode Rechnung,

Bei Unterteilung öffentlicher Ausgaben nach geförderten Sektoren entfällt ein Drittel davon allein auf den Sektor Milch (MI). Obst und Gemüse (O&G), Kartoffeln (KA) sowie Vieh und Fleisch (V&F) folgen mit erheblichem Abstand. Gegenüber der Vorperiode ist vor allem die Förderung in den Sektoren Getreide und Nachwachsende Rohstoffe deutlich ausgeweitet worden. Die Förderung im Bereich Obst & Gemüse ist tendenziell rückläufig, da sie teilweise durch Fördermaßnahmen mit höheren Fördersätzen im Rahmen der GMO ersetzt wird.

Die Förderung erfolgt in den einzelnen Bundesländern in unterschiedlicher sektoraler Breite. Die regional unterschiedlich gesetzten politischen Prioritäten führen zu förderbedingten Wettbewerbsverzerrungen aufgrund von teilweise unterschiedlichen Förderausgestaltungen (Beschränkungen bezüglich Inhalt und Förderhöhe) innerhalb des in der GAK und damit innerhalb Deutschlands zulässigen Rahmens. Dadurch

wird der aus gesamtwirtschaftlicher Sicht wünschenswerte Strukturwandel auf Erzeugungs- und Verarbeitungsebene gehemmt.

Eine verstärkte Kooperation zwischen den Bundesländern erscheint zur Vermeidung solcher Wettbewerbsverzerrungen notwendig und sollte auch über die nationalen Grenzen hinaus entsprechend den jeweiligen relevanten Marktabgrenzungen erfolgen. Entsprechende Ansätze zu verstärkter Kooperation und Absprache zwischen den Bundesländern sind daher zu begrüßen und sollten intensiviert werden.

Überprüft man die bestehenden Grundsätze an den veränderten Markterfordernissen, so wird deutlich, dass investive Förderung im Rahmen der verschiedenen Grundsätze der GAK den Markterfordernissen am ehesten entspricht. Dieser Fördertatbestand wird von der Praxis auch am besten angenommen. Investive Förderung setzt an der Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit bzw. den wettbewerbsrelevanten Einzelkomponenten wie Qualität, Innovation etc. an. Daneben ist diese Form der staatlichen Förderung noch am ehesten in ihrer Wirkung messbar und damit zu rechtfertigen. Im Bereich Öko ist dabei allerdings zu beachten, dass Unternehmen, die Öko-Produkte herstellen oder vermarkten, häufig auch konventionelle Produkte erzeugen bzw. vermarkten und dann unter Verzicht auf die meist höheren Fördersätze im Bereich Öko im Rahmen der jeweiligen Sektoren gefördert werden. Eine investitionsspezifische Aufteilung in die Bereiche ‚Öko' bzw. ‚Konventionell' ist in der Praxis meist nicht mit vertretbarem Aufwand möglich.

Die übrigen Fördertatbestände (Startbeihilfen/Organisationskosten, Vermarktungskonzeptionen; Qualitäts- und Umweltmanagementsysteme) wurden nur in sehr geringem Umfang und in wenigen Bundesländern genutzt. Auf diese Fördertatbestände kann in den Fördergrundsätzen verzichtet werden, zumal sie bei derzeitiger Ausgestaltung erheblichen Verwaltungsaufwand bedeuten. Für wichtig erachtete Elemente der Förderung, wie z.B. die Erzeugerbindung oder Fördertatbestände wie Qualitätsmanagement und –Sicherungssysteme lassen sich auch in eine investive Förderung zur Verbesserung der Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte einarbeiten. Der Erzeugerbindung kann man durch Staffelung der Förderhöhe in Abhängigkeit von der Bindungsquote an Einzelerzeuger sowie Erzeugergemeinschaften Rechnung tragen, wie es einzelne Bundesländer bereits tun.

Eine Lockerung der Erzeugerbindung sollte unterbleiben. Der Sonderstatus gegenüber der gewerblichen Wirtschaft in Form höherer Fördersätze wäre sonst immer schwerer zu begründen. Insoweit ist der Nachweis des Erzeugernutzens auch künftig ein unverzichtbarer Bestandteil der Förderung. Der Grad der Vertragsbindung kann dabei als ein Indikator zum Beleg des Erzeugernutzens genutzt werden. Er bedarf aber der Ergänzung, insbesondere wenn hohe Vertragsbindungsanteile der Normalfall sind (z.B. Milch), durch andere, mit weiteren Indikatoren zu untermauernde Aspekte wie z.B. die Absatzsicherheit.

Die Auswertung der Erhebungsbögen signalisiert eine gestiegene Wettbewerbsfähigkeit der geförderten Unternehmen. Die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit ist eine tragende Zielsetzung der Investoren und kommt auch in der verstärkten Nutzung von Qualitätsmanagementsystemen (QMS), erzielten Rationalisierungseffekten (höhere Arbeitsproduktivität) und gesteigerter Wertschöpfung zum Ausdruck. Dies wirkte sich auch positiv auf die Nachfrage nach landwirtschaftlichen Grunderzeugnissen aus. Der Wert der Rohwarenbezüge ist brutto in allen Sektoren ausgeweitet worden. In Kombination mit der Vertragsbindung hat sich die Sicherheit der Einkommen der Rohwarenlieferanten etwas erhöht. Der Bündelungsgrad der Rohwarenbezüge hat sich nach Sektoren sehr unterschiedlich entwickelt, insgesamt aber nicht durchgreifend verbessert. Dies spiegelt sich auch in einer nur geringfügig verbesserten Position der Erzeugergemeinschaften, der Erzeugerzusammenschlüsse und der Erzeugerorganisationen wieder.

Wenn die Förderung im Bereich V&V Beiträge zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit der geförderten Unternehmen und damit zur nachhaltigen Sicherung des Absatzes landwirtschaftlicher Rohwaren beitragen soll, so ist eine Überprüfung der bisherigen Anhang-I-Regelung im Hinblick auf aktuelle Markterfordernisse dringend geboten, um mangelnde Konsistenz der Fördermaßnahmen mit den Zielen (höhere Wertschöpfung bedingt durch höheren Verarbeitungsgrad führt zum Verlust der Förderfähigkeit) zu vermeiden. Eine solche zur Sicherung und Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit für notwendig erachtete Lockerung der Anhang-I-Regelung dürfte nur dann Realisierungsmöglichkeiten haben, wenn der Erzeugernutzen glaubhaft und sicher nachzuweisen ist.

Auch eine größenabhängige Förderung vernachlässigt den Erzeugernutzen und eine entsprechende Begrenzung, wie sie in den Fördergrundsätzen in Anlehnung an die ELER-Verordnung der EU für die laufende Förderperiode vorgesehen ist, ist nicht zielführend. Auf eine Begrenzung der Förderung auf KMU sollte verzichtet werden, da kein Beleg dafür vorliegt, dass die Erfüllung des Hauptziels des Erzeugernutzens von der Größe des Verarbeiters oder Vermarkters abhängt.

Es gibt Hinweise darauf, dass die Förderung Bemühungen um eine Qualitätsverbesserung unterstützt. Die erhöhte Nutzung von Qualitätsmanagementsystemen (QMS), macht dieses deutlich. Untersuchte Qualitätsaspekte der Rohstoffe (Öko-Produkte) sowie der Endprodukte (Gütezeichen, Ziele Verbesserung der Qualität, der Aufmachung und der Hygiene) stützen dieses Ergebnis. Allerdings ist nicht auszuschließen, dass wesentliche Impulse für diese Entwicklung vom Marktgeschehen bestimmt werden. Aspekte der Hygiene, der Arbeitsbedingungen und des Umgangs mit Tieren werden in den verschiedenen QMS in unterschiedlicher Ausprägung behandelt. Die Nutzung von QMS ist ein klares Indiz für die Berücksichtigung von Gesundheits- und Tierschutzaspekten.

Die Auswertung der Daten zeigt, dass die Förderung zur Verbesserung des Umweltschutzes in geringem Umfang beigetragen hat. Grundsätzlich gilt, dass durch Investitionen immer der neueste Stand der Technik in den Betriebsstätten implementiert wird und sich damit gegenüber der Nutzung älterer Anlagen und/oder Gebäude positive Beiträge zum Umweltschutz ergeben.

Für das Begleit- und Monitoringsystem sowie die Erhebungsbögen war ein hoher Aufwand zu leisten. Dieser kann reduziert werden durch eine Begrenzung auf wenige, aussagekräftige Kenngrößen im Rahmen der unverzichtbaren Primärerhebung, Vereinheitlichung der Begriffsdefinitionen, rechtzeitige Festlegung der zu erhebenden Kennzahlen und weitgehenden Verzicht auf Änderungen während der Förderperiode. Darüber hinaus würde die administrative Abwicklung dadurch erleichtert, dass eine Lockerung des Jährlichkeitsprinzips der Haushaltsführung in Richtung n + 2 erfolgt.

Mit den EB ist ein Instrumentarium zur Erhebung und Analyse von Projektdaten zur Wirkungsanalyse geschaffen worden. Der Praxistest erfolgte mit 758 EB, die einer Auswertung unterzogen wurden. Die Daten der Erhebungsbögen erlauben in weiten Teilen eine Beantwortung der Bewertungsfragen der Kommission, z.B. im Hinblick auf die Wettbewerbsfähigkeit, die Bedeutung von Qualitätsaspekten oder den Erzeugernutzen. Es zeigte sich, dass tiefergehende Prüfungen, Analysen und Bewertungen möglich sind, die ohne eine Erhebung spezifischer Daten nicht hätten erfolgen können, da die amtliche Statistik aufgrund der unterschiedlichen Berichtskreise und Erhebungseinheiten sowie über den Anhang I weit hinaus gehende Erhebungstatbestände (höhere Verarbeitungstiefe) kaum relevante, d.h. auf die Förderung bezogene Informationen liefert. Ihre Eignung zur Beurteilung von Förderwirkungen ist dadurch erheblich beeinträchtigt. Sie liefert allenfalls Anhaltspunkte für Entwicklungen, die durch zusätzliche Informationen wie die Branchenbilder ergänzt werden müssen, um zu realitätsnahen Aussagen kommen zu können. Der aus den Erfahrungen der Vorperiode für die laufende Förderperiode 2007 bis 2013 partizipativ mit den

Bundesländern neu entwickelte wesentlich kompaktere EB erlaubt eine Förderbeurteilung bzw. Wirkungsanalyse und liefert ein Instrumentarium zur Entwicklung eines Projektbeurteilungsrasters. Auf diese Weise sind grundsätzlich günstige Voraussetzungen zur Evaluation der Maßnahme in der laufenden Förderperiode geschaffen worden. Damit in Zusammenhang stehend, kann der sehr hohe Aufwand für das Begleit- und Monitoringsystem durch eine Begrenzung auf wenige, aussagekräftige Kenngrößen reduziert werden.

Für eine fundierte Wirkungsanalyse sind klare Zielformulierungen für angebotene Fördermaßnahmen zwingend vorzunehmen und auch Indikatoren festzulegen, um den Erreichungsgrad dieser Ziele messen zu können. Hierfür ist es notwendig, dass Ziele so formuliert werden, dass ihre Erreichung auch überprüft werden kann und die Indikatoren so formuliert werden, dass sie hinsichtlich der Zielerreichung Aussagekraft besitzen. Das hat zur Folge, dass durch die EU nur wenige, möglichst konfliktfreie Ziele vor allem auch rechtzeitig vorgegeben werden, verbunden mit einer strikten Verpflichtung der Regionen bzw. Mitgliedstaaten zur Ermittlung des Zielerreichungsgrades und Vorlage eines Projektauswahlrasters als Mindeststandard.

Durch Anreize für die Evaluatoren zur inhaltlichen Abstimmung der Evaluation zwischen den Mitgliedstaaten, z.B. in Form einer Unterstützung entsprechender Workshops, könnten Impulse gegeben werden, über den Zielerreichungsgrad hinaus mehr Vergleichbarkeit zwischen den Mitgliedstaaten zu erreichen. Für Evaluationen, die den Mindeststandards nicht gerecht werden, sind Sanktionsmechanismen vorzusehen, die sich entsprechend der Verursachung auf allen Ebenen bis hin zum Begünstigten fortsetzen sollten.

Die Qualität der Evaluationsergebnisse ist in erheblichem Maße von der Motivation der Beteiligten abhängig. Insbesondere die intensive Einbindung von Administration und Programmverantwortlichen etwa durch Diskussionsrunden, Informationsveranstaltungen und Workshops (Stichwort partizipative Evaluation) fördern den selbstkritischen Umgang mit der Thematik und einen offenen Dialog, der die Evaluation erleichtert und zu fundierten und praxistauglichen Ergebnissen und Empfehlungen führt. Entsprechend sollten dabei hinsichtlich der jeweils geeigneten Methodenwahl und Indikatorenfestlegung in den Programmregionen Freiräume für die Evaluatoren unter partizipativer Einbindung von Wirtschaft und Verwaltung gelassen und Einengungen durch vereinheitlichende Vorgaben unter Erfüllung der Mindeststandards weitestgehend vermieden werden.

Unabhängig davon, ob knappe Finanzmittel dazu zwingen, sind Verfahren zur Projektauswahl zu entwickeln, die bei Bedarf anhand spezieller Kriterien anwendbar und transparent nachvollziehbar sind. Dafür wird vorgeschlagen, Auswertungen des im Umfang reduzierten EB für ein Ranking von Förderanträgen nach ‘Vorzüglichkeit’ und für eine systematische Erfassung der Wirkungen von Fördermaßnahmen zu nutzen und dies Instrument über weitere Diskussionen praxistauglich auszugestalten. In ein solches Projektranking sollte auch einfließen, inwieweit vom Antragsteller bei wiederholter Förderung ein wirklicher Bedarf anhand eines vorzulegenden Entwicklungskonzeptes besteht, um Mitnahmeeffekte zu minimieren und Dauerförderung zu vermeiden.

Der eigentlich als Ausnahme vorgesehene vorzeitige Maßnahmenbeginn hat sich in der Förderpraxis bewährt, um unter den Unsicherheiten der notwendigen behördlich vorgeschriebenen Verfahren hinsichtlich der Förderung (z.B. notwendige Genehmigungen anderer Behörden, Finanzmittelverfügbarkeit) flexibel auf den aktuellen Investitionsbedarf der Wirtschaft zu reagieren. Die Inanspruchnahme dieses Instruments sollte daher nicht eingeschränkt werden. Unausgeschöpfte Reserven bestehen allerdings hinsichtlich der Verkürzung des Zeitraums zwischen der Genehmigung des vorzeitigen Maßnahmebeginns und der

Bewilligung des Projektes. Hier kann die Festlegung von Antragsterminen deutliche Effizienzgewinne bewirken.

Unabhängig von den Schwierigkeiten, Mitnahmeeffekte in der Realität zu ermitteln, liegen den Evaluatoren keine empirischen Belege dafür vor, dass Mitnahmeeffekte in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße in unterschiedlichem Ausmaß realisiert werden. Im Molkereisektor konnten bezogen auf die Entwicklung der Bonität der Unternehmen und der ausgezahlten Erzeugerpreise keine signifikanten Unterschiede zwischen geförderten und nicht geförderten Betrieben ermittelt werden. Auch größenbedingte Unterschiede wurden dabei nicht festgestellt. Diese Ergebnisse sind als starkes Indiz für die Realisierung von Mitnahmeeffekten in geförderten Molkereien zu werten und legen künftig eine sehr zurückhaltende Förderung oder einen Verzicht auf Förderung in diesem Sektor nahe. Ein Ausweg zur Vermeidung von Mitnahmeeffekten könnte darin liegen, das Instrument der Bürgschaften für die Förderung im Bereich Verarbeitung und Vermarktung stärker zu nutzen. Förderausgaben würden dabei lediglich in Höhe der tatsächlichen Inanspruchnahme der Bürgschaften anfallen. Mitnahmeeffekte wären dabei eher gering. Eigenkapitalengpässe könnten über eine Verbesserung der Kreditwürdigkeit bei den Banken verringert werden.

Die maßgeblich von der EU bestimmten Rahmenbedingungen der Förderung wurden zu spät endgültig festgelegt. Damit wurde eine wichtige Voraussetzung für partnerschaftliche Zusammenarbeit nicht geschaffen. Spätestens ein Jahr vor Beginn der nächsten Förderperiode sollten die notwendigen Verordnungen und Durchführungsbestimmungen vorliegen. Anpassungen des national relevanten Rechtsrahmens, wie etwa die zur Kofinanzierung genutzte GAK, sollten ebenfalls rechtzeitig feststehen, um durch das Notifizierungsprocedere nicht eine zusätzliche Verzögerung des Programmstarts zu verursachen. Beides ist auch für die laufende Förderperiode nicht gelungen. Durch die Abhängigkeit der Meinungsbildung mehrerer Institutionen (vor allem EU, Bund und Land) sollte der notwendige Entscheidungsprozess in zeitlicher Abfolge verbindlicher als bisher festgelegt werden. Dies bedeutet auch, dass die politischen Entscheidungsgremien solche Zeitabfolgen zwingend zu berücksichtigen hätten.

In einem marktwirtschaftlich organisierten Wirtschaftsystem ist es vorrangig Aufgabe unternehmerischen Handels, Marktchancen zu entdecken, sie durch entsprechende Angebote zu nutzen und die dafür benötigten finanziellen und personellen Ressourcen im Markt zu beschaffen. Die Wettbewerbsfähigkeit im jeweils relevanten Markt entscheidet damit über die längerfristige Existenz des Unternehmens. Öffentliche Mittel sollten nur dann unterstützend zum Einsatz kommen, wenn vorübergehend durch veränderte Rahmenbedingungen einzelwirtschaftlich schwer zu bewältigende Anpassungen notwendig sind. Außer bei vom Markt nicht oder nicht ausreichend berücksichtigter externer Effekte sollte Förderung daher nur vorübergehend eingesetzt werden und den Charakter einer Initialzündung haben. Tatsächlich werden vielfach Unternehmen wiederholt gefördert, teilweise ist der Tatbestand der Dauerförderung gegeben. Letzteres ist schwer begründbar und birgt die Gefahr von Mitnahmeeffekten in sich. Wiederholte Förderung muss mit der Vorlage eines Gesamtkonzeptes einhergehen, das die durch die Förderung gewollten Ziele belegt, um eine weitere Förderung zu rechtfertigen.

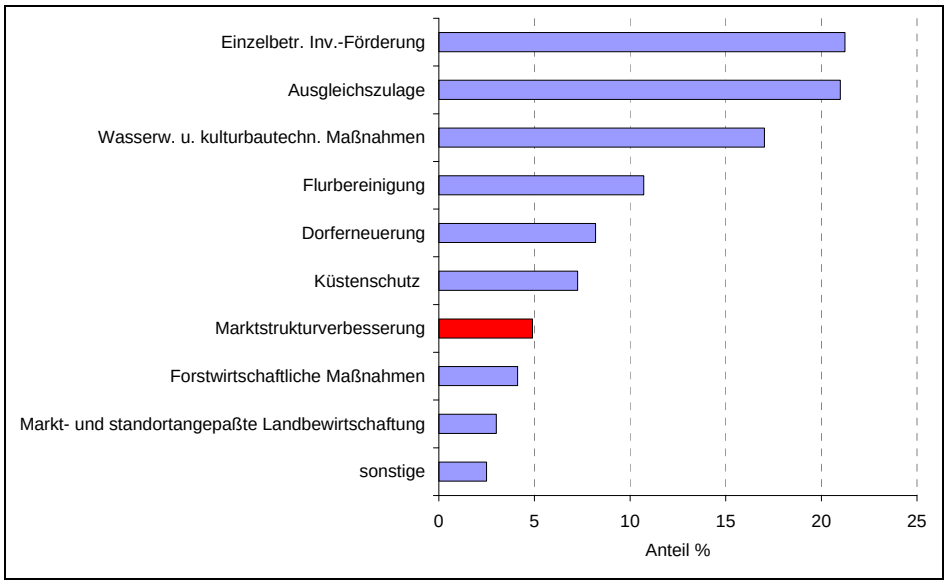
In der vergangenen Periode hat die Förderung durchaus Beiträge dazu geleistet, dass viele Unternehmen gut aufgestellt sind und für den Wettbewerb im Markt sowie den damit verbundenen Ausleseprozess gut gerüstet sind. Sie sind damit in der Lage, Herausforderungen des Marktes mit eigenen Mitteln zu bewältigen. Insoweit kann in vielen Bereichen auf Förderung verzichtet werden. Die Argumentation wir auch dadurch gestützt, dass für den Molkereisektor keine signifikanten Unterschiede zwischen geförderten und nicht geförderten Betrieben bezüglich ihrer Bonitätsentwicklung und der Entwicklung der ausgezahlten Erzeugerpreise ermittelt werden konnten.

# 1 Hintergrund/Auftrag

Die Ex-post-Bewertung der Fördermaßnahmen im Bereich der Marktstrukturverbesserung, der Agrarinvestitionsförderung und der Ausgleichszulage wird im Rahmen einer zentralen Evaluation durch das Johann Heinrich von Thünen-Institut (vTI; ehemals Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft (FAL)) durchgeführt. Der Auftrag dazu wurde vom Bund und von den Bundesländern erteilt, die Koordination erfolgt durch das Land Baden-Württemberg. Das vTI hat in diesem Rahmen die jeweiligen Maßnahmen einzeln für jedes Bundesland bewertet. Der Maßnahmenbereich „Marktstrukturverbesserung“ wird vom Institut für Marktanalyse und Agrarhandelspolitik des vTI durchgeführt. Eine zusammenfassende Bewertung der Fördermaßnahmen im Bereich der Marktstrukturverbesserung für ganz Deutschland ist ebenfalls Gegenstand des Auftrages und erfolgt mit diesem Evaluationsbericht. Der weit überwiegende Teil dieser Fördermaßnahmen wird national mit Mitteln der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes“ kofinanziert bzw. orientiert sich an den in der GAK formulierten Fördergrundsätzen. Die für die Marktstrukturverbesserung relevanten Grundsätze sollen gemäß des Auftrags ebenfalls einer Bewertung unterzogen werden.

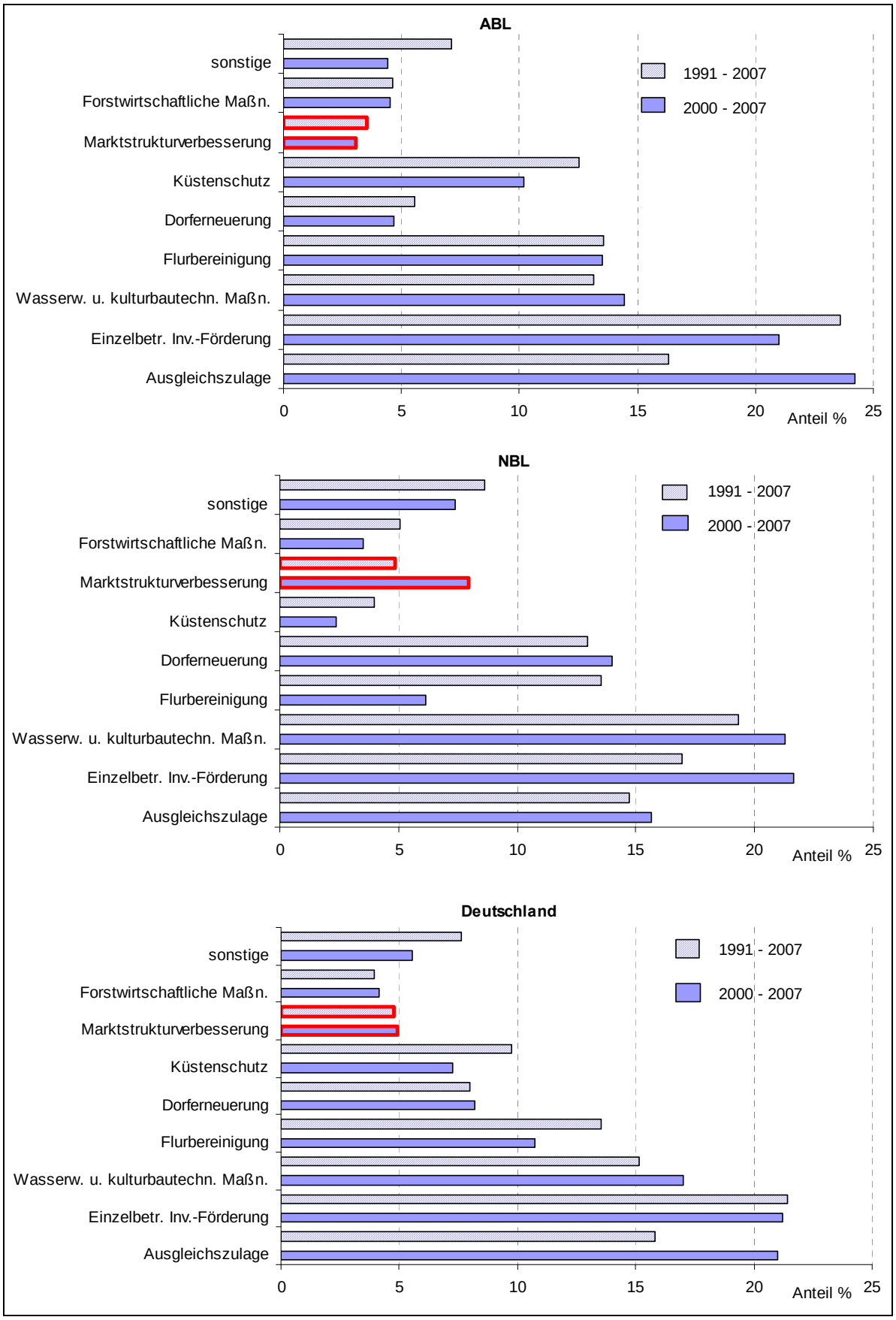
Im Rahmen der GAK werden Fördermaßnahmen in verschiedenen Bereichen durchgeführt. Schaut man sich ihre Bedeutung seit 1973 an, so nimmt der Bereich Marktstrukturverbesserung v.a. im Vergleich mit dem Fördermitteleinsatz im Bereich wasserwirtschaftlicher und kulturbautechnischer Maßnahmen, der einzelbetrieblichen Förderung, der Ausgleichszulage oder der Flurbereinigung eher einen geringen Stellenwert ein (vgl. Abbildung 1). Durch Anpassung des Angebotes an die Marktbedürfnisse sowie durch Bündelung von Angebotsströmen sollen die Maßnahmen helfen, die Erlössituation der Landwirte zu verbessern.

Abbildung 1: Bedeutung einzelner Maßnahmen im Rahmen der GAK, gemessen an den Auszahlungen der Bundeskasse, im Zeitraum 1973–2007, Deutschland insges.




*Quelle:* BMELV (2008c)

Abbildung 2: Bedeutung einzelner Maßnahmen im Rahmen der GAK in Deutschland gemessen an den Ist-Ausgaben im Zeitraum 1991-2007 und 2000–2007

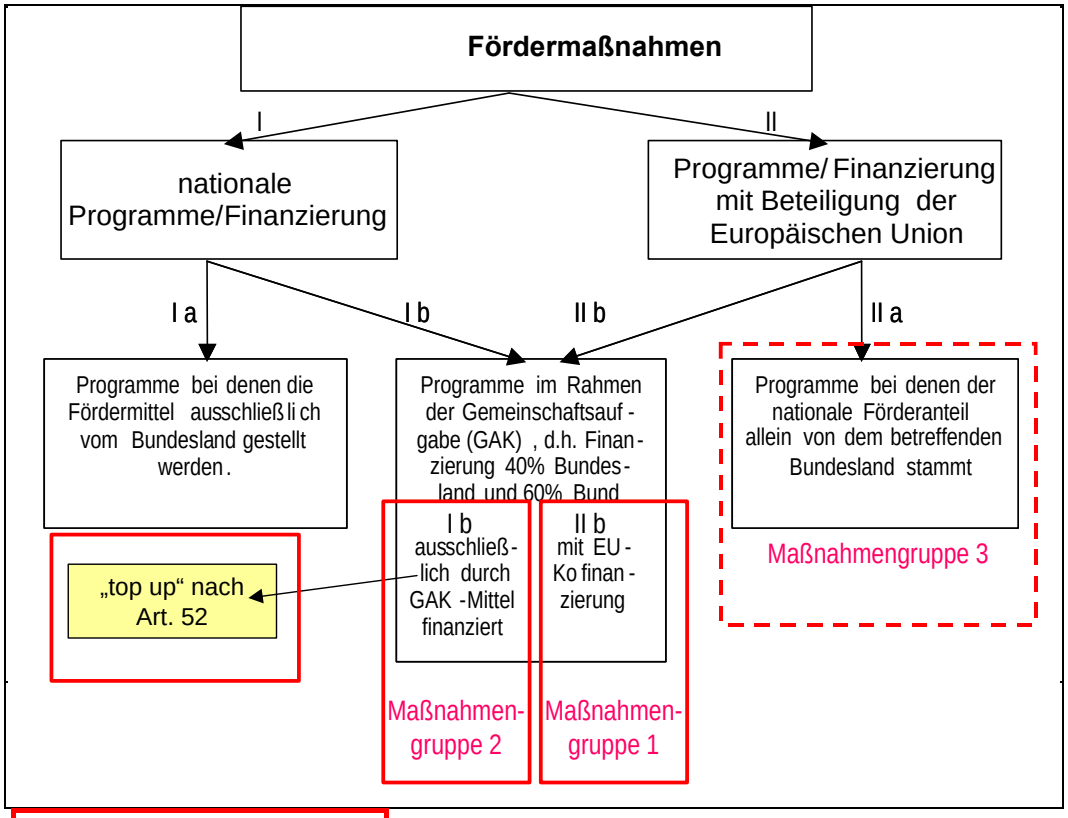



*Quelle:* BMELV (2008c)

Betrachtet man die Marktstrukturförderung im Zeitraum 2000-2007[1] so bestätigt sich für Deutschland insgesamt das zuvor dargestellte Gesamtbild. Allerdings ist die Bedeutung der Marktstrukturverbesserung innerhalb der Programme in den ABL mit 3,5 % geringer als in den NBL mit 4,8 % (vgl. Abbildung 2). In diesem Zeitraum wurden in Deutschland insgesamt etwas mehr als 450 Mio. Euro an nationalen öffentlichen Fördermitteln im Bereich V&V von den Gesamtausgaben im Rahmen der GAK von rd. 9,5 Mrd. Euro ausgezahlt.

Ein großer Teil der GAK-Mittel im Bereich der Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte wird zur nationalen Kofinanzierung von EU-Fördermaßnahmen eingesetzt. Auf EU-Ebene sind dies Fördermaßnahmen zur Marktstrukturverbesserung im Rahmen der Programme zur Entwicklung der ländlichen Räume gemäß der VO (EG) 1257/1999 und VO (EG) 1260/1999 sowie deren Nachfolgeverordnungen. In diesen Programmen hatte der Bereich Marktstrukturverbesserung in den Ausgangsplanungen mit etwa 5 % Anteil am Gesamtfördervolumen einen vergleichbaren Stellenwert wie bei den GAK-Maßnahmen für Deutschland insgesamt.

Abbildung 3: Schema der Finanzierung von Fördermaßnahmen zur Marktstrukturverbesserung im Rahmen der Programme zur Entwicklung des ländlichen Raumes in Deutschland




In die Untersuchung einbezogen

*Quelle*: Eigene Zusammenstellung nach WENDT et al, 2004

Die Förderung im Bereich der Marktstrukturverbesserung in Deutschland wird unterschiedlich umgesetzt (vgl. Abbildung 3). Vorhaben können rein national (I) ausschließlich mit Landesmitteln (Ia) oder Mitteln aus der Gemeinschaftsaufgabe “Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes” (GAK-Fördermitteln) des Bundeslandes (Ib) unterstützt werden. Die zur Förderung zur Verfügung stehenden Mittel können sich aber auch aus EU-Mitteln nach VO (EG) 1257/1999 und nationalen Kofinanzierungsmitteln zusammenset-

[1] Das Jahr 2007 wird hier abweichend vom Förderzeitraum, da in diesem Jahr insbesondere in den NBL aufgrund der n+2-Regelung noch erhebliche Ausgaben getätigt wurden.

zen (II). Hierbei kann die nationale Kofinanzierung wiederum allein vom Bundesland stammen (IIa) oder auf GAK-Mitteln beruhen (IIb). Maßnahmen, bei denen EU-Kofinanzierungsmittel eingesetzt werden bzw. einsetzbar wären, können nach Art. 52 der VO (EG) 1257/1999 auch allein mit nationalen Mitteln durchgeführt werden (top up). Die rot umrandeten Maßnahmenbereiche sind Gegenstand dieses Evaluationsberichtes. Sie umfassen den weit überwiegenden Teil der Fördermaßnahmen zur Verbesserung der Vermarktung und Verarbeitung landwirtschaftlicher Rohwaren in Deutschland. Bei EU-kofinanzierten Maßnahmen werden maximal 50 % bzw. in Ziel-1-Gebieten 75 % der öffentlichen Fördermittel von der EU bereit gestellt. Dieser Anteil ist gegenüber der vorhergehenden Förderperiode gesunken, als nur mindestens 5 Prozent der zuschussfähigen Kosten aus nationalen Fördermitteln stammen mussten. Die übrigen öffentlichen Fördermittel stammen aus nationalen Quellen, hauptsächlich GAK-Mitteln. Diese werden zu 60 % vom Bund und zu 40 % vom jeweiligen Bundesland bereit gestellt.

Für den Förderbereich Verbesserung der Verarbeitungs- und Vermarktungsstrukturen gelten seit 2002 vier Grundsätze im Rahmen der GAK. Sie legen den nationalen förderrechtlichen Rahmen der mit GAK-Mitteln finanzierten Maßnahmen einschließlich der mit EU-Kofinanzierung fest, die Gegenstand dieser Bewertung sind. Die Grundsätze werden förderrechtlich gemäß der VO (EG) Nr. 1257/1999 (bzw. den aktuellen Nachfolgeverordnungen) und beihilferechtlich gemäß Gemeinschaftsrahmen für staatliche Beihilfen im Agrarsektor von der EU notifiziert. Sie sind Gegenstand der nachfolgenden Bewertung:

1. Marktstrukturverbesserung (Investitionsbeihilfen für den Aufbau moderner und leistungsfähiger Verarbeitungs- und Vermarktungseinrichtungen, die vertragliche Bindungen mit den landwirtschaftlichen Erzeugern abgeschlossen haben)
2. Förderung nach dem Marktstrukturgesetz (Start- und Investitionsbeihilfen zur Konzentration des Angebotes für Erzeugergemeinschaften [EZG] und Unternehmen mit langfristigen Lieferverträgen)
3. Verarbeitung und Vermarktung regional erzeugter landwirtschaftlicher Produkte[2]
4. Verarbeitung und Vermarktung ökologisch erzeugter landwirtschaftlicher Produkte[1]

Einzelheiten der Förderung, wie z.B. Gegenstand der Förderung, Zuwendungsempfänger oder Zuwendungsvoraussetzungen sowie die Art und Höhe der Förderung sind in den Fördergrundsätzen festgeschrieben. Die Durchführung der Maßnahmen des Rahmenplans ist Aufgabe der Länder, die in der Regel zu den einzelnen Fördergrundsätzen Durchführungsbestimmungen in Form von Landesrichtlinien erlassen. Auch die Durchführung und Implementierung ist Gegenstand des Evaluationsauftrags.

In den ersten Kapiteln des Evaluationsberichtes werden der methodische Ansatz und die Datengrundlage sowie wesentliche Elemente der Fördergrundsätze dargestellt. Die Branchenbilder des nächsten Kapitels dienen der Darstellung wesentlicher Entwicklungen in wichtigen geförderten Sektoren und bilden eine wesentliche Grundlage für die Beurteilung der Förderwirkungen. Soweit zum derzeitigen Zeitpunkt Ergebnisse der Förderung im Bereich der Investitionsmaßnahmen und deren Durchführung vorliegen werden sie in den anschließenden Kapiteln dargestellt, bevor daraus Schlussfolgerungen und Empfehlungen für die Ausgestaltung künftiger Fördermaßnahmen abgeleitet werden.

[2] Dieser Grundsatz existiert erst seit 2002, mit der Trennung in die Grundsätze ökologisch erzeugter ldw. Produkte und die Grundsätze für die Förderung regional erzeugter ldw. Produkte. Bis dahin fiel die Förderung der Vermarktung ökologisch und regional erzeugter Produkte unter die Grundsätze für die Förderung der Vermarktung nach besonderen Regeln erzeugter ldw. Produkte. Das Gleiche gilt für den Grundsatz „Öko“.

# 2 Untersuchungsdesign und Datengrundlage

Die Ex-post-Bewertung im Programmbestandteil Verbesserung der Vermarktung und Verarbeitung landwirtschaftlicher Erzeugnisse führt das im Rahmen der Halbzeitbewertung im Jahr 2003 und ihrer Aktualisierung im Jahre 2005 entwickelte methodische Konzept fort. Der Schwerpunkt liegt dabei auf einer vertieften Wirkungs- (Zielerreichung) und Effizienzanalyse (wirtschaftliche Umsetzung von Input in Output) sowie auf Empfehlungen für künftige Fördermaßnahmen. Grundlage der Empfehlungen und Schlussfolgerungen ist die Bewertung folgender Aspekte:

- Aktuelle, sektorspezifische Bedarfsanalyse,
- Wirkungs- oder Zielerreichungsanalyse,
- Effizienzanalyse.

Die drei Bereiche erfordern ein unterschiedliches methodisches Vorgehen. Wesentliche Daten- und Informationsquellen enthält Tabelle 1.

Tabelle 1: Beschreibung, Verwendung und Quellen der im Bereich Marktstrukturverbesserung genutzten Daten

| Datenart | Datenquellen | Datensatzbeschreibung (Grundgesamtheit, Stichprobengröße, Rücklauf, Auswahlkriterien, Schwächen) | Verwendung bei der Analyse und Bewertung der/des | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | adminstrativen Umsetzung | Vollzugs | Inanspruchnahme / Outputs | Wirkungen nach Sektoren und Bewertungsfragen |
| **Quantitative Daten** | | | | | | |
| Primär | Standardisierter Erhebungsbogen | Grundgesamtheit: weniger Förderfälle als bewilligt | | | X | X |
| Primär | Projektliste (Stand 31.12.06) | Grundgesamtheit: alle Förderfälle | | | X | X |
| Sekundär | Monitoringdaten | | (X) | (X) | (X) | (X) |
| Sekundär | Jahresberichte | Meldungen BL gemäß Gemeinschaftsrahmen für staatliche Beihilfen | | | X | X |
| Sekundär | amtl. Statistik Ernährungsgewerbe | soweit verfügbar auf sektoraler Ebene und nach fachlichen Betriebsteilen | | | | X |
| **Qualitative Daten** | | | | | | |
| Primär | standardisierter Interviewleitfaden | | X | X | X | X |
| Sekundär | Literatur | | X | X | X | X |

x: genutzt; (x): begrenzte Nutzung

Hintergrund der Bedarfsanalyse sind die entsprechenden Ergebnisse der vorausgegangenen Bewertungen. Sie werden im Rahmen der Ex-post-Bewertung aktualisiert und im Hinblick darauf geprüft, ob und inwieweit die Investitionsbereitschaft der Wirtschaft den Erwartungen entspricht. Dies geschieht vor allem anhand

- eines Vergleichs des zu Beginn der Förderperiode ermittelten sektoralen Bedarfs mit der sektoralen Aufteilung der bis zum 15.10.2006 erteilten Bewilligungen,
- von Informationen aus drei Interviews anlässlich der jeweiligen Bewertungen im zuständigen Ministerium sowie von anderen Landeseinrichtungen,

- von Daten aus Sekundärstatistiken sowie des im Institut der Evaluatoren vorhandenen Expertenwissens.

Zur Abschätzung der Wirkungen der Förderung kommen Methoden mit hohen Ansprüchen an die Datenbasis angesichts der verfügbaren Daten nicht in Frage. Ein Vergleich geförderter mit nicht geförderten Unternehmen bzw. Betrieben scheitert aus Mangel an vergleichbaren Daten über nicht geförderte Unternehmen sowohl in der amtlichen Statistik wie auch in Form von Primärerhebungen. Die Darstellung von wesentlichen Entwicklungen in geförderten Branchen in den sogenannten Branchenbildern, wie sie im Rahmen der Aktualisierung der Halbzeitbewertung erstellt wurden, kann das Fehlen einer brauchbaren Referenzsituation auch nur unvollkommen kompensieren. Immerhin schaffen die Branchenbilder die Möglichkeit zu vergleichen, inwieweit die Wirkungen der geförderten Maßnahmen mit den allgemeinen Branchenentwicklungen in Einklang stehen. Dabei ist natürlich zu beachten, dass die geförderten Maßnahmen die Branchenentwicklungen mit beeinflussen. In die Branchenbilder fließen Marktinformationen aus der amtlichen Statistik, der Zentralen Markt- und Preisberichtstelle (ZMP), Fachzeitschriften und Panelerhebungen ein. Für die Wirkungsanalyse wird im Programmbestandteil V&V auf einen Vorher-/Nachhehr-Vergleich geeigneter Kennzahlen und Indikatoren zurückgegriffen. Neben einer Wirkungsanalyse der Maßnahme im Landesprogramm hat die Beantwortung der Bewertungsfragen der EU entsprechend den von ihr vorgeschlagenen umfangreichen und detaillierten Indikatoren besonderen Stellenwert.

Zur Datengewinnung wurde dafür im Rahmen der Halbzeitbewertung ein Erhebungsbogen entwickelt. Sein Hintergrund und Inhalt sind ausführlich in der Halbzeitbewertung beschrieben (Wendt et al., 2004). Er enthält Kennzahlen, die bei Antragstellung von den Begünstigten für die Ausgangssituation vor Investitionsbeginn sowie für die Planungen im Geschäftsjahr nach Abschluss der Investition als Bewilligungsvoraussetzung abgefragt werden. Nach Abschluss der Investition werden die tatsächlich im vollen Geschäftsjahr nach Fertigstellung erreichten Werte der Kennzahlen abgefragt. Dies erlaubt Wirkungsanalysen gemäß den EU-Vorgaben anhand von Soll-/Ist-Vergleichen sowie von Vorher-/Nachher-Vergleichen. Für Investitionsprojekte, die erst zum Ende der Förderperiode abgeschlossen wurden oder die unter Anwendung der Übergangsregelung gemäß VO (EG) Nr. 1320/2006 erst im Rahmen der ELER-Verordnung abgeschlossen werden, lagen für die Ex-post-Analyse noch keine Abschlussbögen vor. Diese Projekte können daher nicht in die Wirkungsanalyse einbezogen werden.

Der Erhebungsbogen wurde während des Förderzeitraums in engem Dialog mit den Bewilligungsstellen mehrmals angepasst und in mehreren Workshops mit den Bewilligungsstellen diskutiert. Die Anpassungen dienten vor allem dazu, zusätzlichen Informationsbedarf der EU-Kommission zu berücksichtigen, Unklarheiten der Kennzahlendefinitionen möglichst auszuräumen und auch einige Fehler, die bei der Erstellung des Erhebungsbogens unbemerkt geblieben waren, zu beseitigen.

Die Bemühungen der Evaluatoren zur Beschaffung einer qualitativ guten Datenbasis wurden von den Bewilligungsstellen trotz des hohen Aufwandes für Kontrolle, Prüfung und Nachbearbeitung im Rahmen ihrer Möglichkeiten unterstützt. Dies hat im Verlauf der Förderperiode zu einer deutlichen Verbesserung der Datenbasis geführt. Es zeigte sich allerdings auch, dass der ambitionierte Ansatz, die Vorgaben der Kommission hinsichtlich der Indikatoren weitgehend umfassend zu erfüllen, mit vertretbarem Aufwand bei den Begünstigten, den Bewilligungsstellen und den Evaluatoren nicht zu leisten war. Neben rein technischen Problemen bei der Eingabe ergeben sich insbesondere auch dadurch Probleme, dass die Realität von so großer Vielfalt der Erscheinungsformen geprägt ist, dass vorgegebene Definitionen, die für eine Auswertung

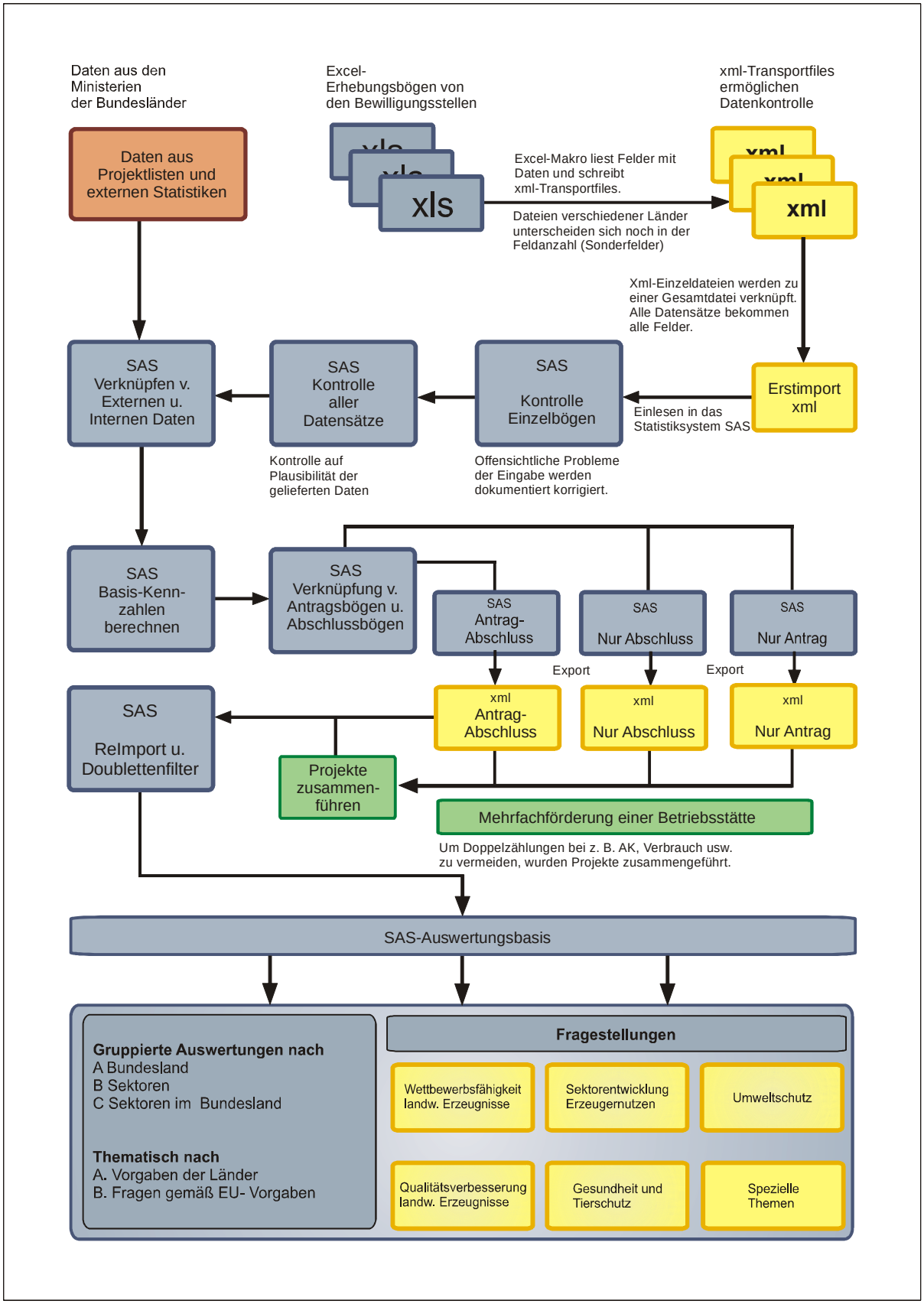
notwendig sind3, vielfach nicht eingehalten werden bzw. nicht eingehalten werden können. Für eine künftige Förderperiode ist daraus die Empfehlung abzuleiten, die Datenerhebung in den Unternehmen auf erhebbare, aussagekräftige Indikatoren zu begrenzen.

Da in den Erhebungsbögen nur Angaben der geförderten Betriebsstätten erfasst werden, ist die Auswertung auf diesen Berichtskreis und damit die Ermittlung von Bruttoeffekten begrenzt. Die Auswertung auf Basis von Bruttoeffekten erlaubt keine Gesamtbetrachtung der Region bzw. von Unternehmen insgesamt, die über mehrere Betriebsstätten verfügen. Betriebsübergreifende Verdrängungs- und Verlagerungseffekte, wie z. B die Rückgänge beim Rohwarenbezug oder der Beschäftigung bei nicht geförderten Unternehmen, bleiben ebenso unberücksichtigt wie Mitnahmeeffekte, die sich z. B. anhand von Angaben vergleichbarer Betriebe theoretisch über einen Vergleich „with – without“ ermitteln ließen. In der Praxis sind diese wünschenswerten Informationen nicht mit vertretbarem Aufwand zu beschaffen. Zum einen mangelt es an ausreichenden Informationen, um vergleichbare, nicht geförderte Unternehmen zu finden und es bestehen erhebliche Zweifel, ob es vergleichbare Daten überhaupt gibt. Zum anderen gibt es keinerlei Verpflichtung solcher Unternehmen, entsprechende Informationen bereit zu stellen und eine freiwillige Bereitschaft dazu ist eher selten.

Die vorliegenden Erhebungsbögen stellen prinzipiell eine Fülle von Daten für die Auswertung bereit. In die Auswertung zur Wirkungsanalyse sind alle geförderten Projekte einbezogen, für die zum Stichtag 30.09.2007 ein Abschlussbogen vorlag. Eine direkte Verdichtung der Datenfülle auf wenige, aussagekräftige Kennzahlen ist nur selten möglich. Vielmehr bedarf es zur Beantwortung der Bewertungsfragen im Regelfall der Ermittlung verschiedener Kennzahlen, die häufig indirekte Einflussgrößen hinsichtlich der Fragestellung aufzeigen und die zu einem Gesamtbild zusammengefügt werden müssen. Das Auswertungsverfahren ist in Abbildung 4 skizziert.

[3] Beispielhaft können hier die Unterscheidung von Betriebsstätte und Unternehmen, die Definition von Preisen, Kapazitäten oder Herkunfts- und Gütezeichen sowie die Einbeziehung/Nichtberücksichtigung von Handelswaren bei verschiedenen Output-Kennzahlen genannt werden.

Abbildung 4: Vom Erhebungsbogen zur Berichterstattung




Quelle: Eigene Darstellung

Angesichts der für die Prüfung und Auswertung der Erhebungsbögen zur Verfügung stehenden Zeit, wurden einige automatisierbare Plausibilitätskontrollen über verschiedene erhobene Kennzahlen und einige

Korrekturen an den Daten vorgenommen. Allerdings war es nicht möglich, alle Erhebungsbögen hinsichtlich der Korrektheit der Angaben zu prüfen. Vielmehr wird davon ausgegangen, dass dies weitgehend in den Bewilligungsstellen erfolgt ist. Bei den Auswertungen ist zu beachten, dass sich der Begriff ‚auswertbare Erhebungsbögen' nicht auf eine einheitliche konstante Basis bezieht, sondern auf die zur Analyse des jeweiligen Sachverhalts vorliegenden Erhebungsbögen.

Um Doppelzählungen von Arbeitskräften und verschiedenen Indikatoren bei Mehrfachförderung einer Betriebsstätte bzw. eines Unternehmen zu verhindern, wurden diese einzelnen Projekte zu einem Gesamtprojekt zusammengefasst (Merging).

Als weitere wichtige Informationsquellen werden die von den Bundesländern bereit gestellten Listen der bis zum 15.10.2006 bewilligten Projekte genutzt. Sie dient als Grundlage für Auswertungen hinsichtlich der regionalen Verteilung der Förderfälle sowie der Bedeutung einzelner Sektoren im Bundesland. Soweit aus den Kurzbeschreibungen der Investition ableitbar, werden daraus auch Rückschlüsse auf die Förderwirkungen gezogen. Die Zahl der Projekte in dieser Liste übersteigt mit 1273 die Zahl der Projekte, für die bis zum 31.03.2008 auswertbare Erhebungsbögen zur Wirkungsanalyse vorlagen, mit 758 deutlich. Die auswertbaren Förderfälle reduzieren sich durch den angesprochenen Merging-Prozess weiter auf 544 geförderte Unternehmen/Betriebe/Betriebsstätten.

Zur Durchführung und Umsetzung des Programmbestandteils V&V wird vor allem aufgrund von Informationen, die anlässlich von Interviews im Ministerium gewonnen wurden, Stellung genommen. Die Bewertung erfolgt vornehmlich anhand eines Vergleichs mit den inhaltlichen Anforderungen an die Durchführung und Begleitung, wie sie von der EU vorgegeben sind. Darüber hinaus werden Faktoren identifiziert, die den Erfolg der Förderung im Ländervergleich beeinflussen, und Schlussfolgerungen für die künftige Vorgehensweise abgeleitet.

Für die Wirkungsanalyse werden weitere Daten in dieser Ex-post-Evaluation genutzt. Vor allem sind dies von den Ländern bereit gestellte zusätzliche Informationen. Inhalt, Umfang und Herkunft wird an den entsprechenden Stellen erläutert. Allenfalls ergänzend werden die alljährlich über den Bund an die EU gelieferten Monitoringdaten des Bundeslandes für die Evaluation genutzt. Dies hat seine Ursache darin, dass häufig aufgrund unterschiedlicher Meldezeitpunkte und Begriffsdefinitionen eine Vergleichbarkeit mit anderen vom Land bereit gestellten Daten nicht gegeben ist bzw. die Daten des Monitoring keinen aktuellen Förderstand reflektieren, der wesentliche Grundlage der Evaluation ist.

# 3 Branchenbilder

## 3.1 Ernährungsgewerbe allgemein

In Tabelle 2 sind ausgewählte Kennzahlen des Ernährungsgewerbes für Deutschland insgesamt in ihrer Entwicklung seit 1999, d.h. während der Förderperiode dargestellt. Erhebungseinheit für die Daten sind fachliche Betriebsteile. Hier erfolgt die Zuordnung zu Wirtschaftzweigen entsprechend der Produktion und branchenfremde Fakten fließen gegenüber anderen Abgrenzungen der Erhebungseinheiten am wenigsten ein.

Tabelle 2: Kennzahlen des Produzierenden Ernährungsgewerbes in Deutschland nach fachlichen Betriebsteilen

| | Fachliche Betriebsteile | | Umsatz (Mio Euro) | | Beschäftigte | | Exportquote % | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Gewerbezweig (H.v. = Herstellung von) | 2006 | Änderung in % 06 zu 99 | 2006 | Änderung in % 06 zu 99 | 2006 | Änderung in % 06 zu 99 | 1999 | 2006 |
| Schlachten (oh.Schlachten v. Geflügel) | 530 | -5,4 | 10.512 | 59,4 | 19.921 | 0,3 | 10,6 | 17,5 |
| Schlachten v. Geflügel | 70 | 7,7 | 1.956 | 54,0 | 8.335 | 21,7 | 5,5 | 5,0 |
| Fleischverarbeitung | 1.094 | -6,7 | 15.483 | 56,3 | 73.196 | -4,7 | 3,0 | 10,1 |
| Fischverarbeitung | 109 | -15,5 | 1.920 | 27,9 | 8.162 | -12,3 | 19,7 | 20,5 |
| Verarb. v. Kartoffeln | 63 | -8,7 | 1.069 | 19,8 | 5.958 | 5,1 | 10,4 | 15,7 |
| H.v. Frucht- u. Gemüsesäften | 159 | -12,2 | 2.362 | 9,3 | 6.151 | -3,9 | 19,6 | 23,9 |
| Verarb. v. Obst u. Gemüse | 222 | 0,9 | 3.700 | 12,6 | 15.001 | 4,8 | 13,1 | 16,1 |
| H.v. Margarine u.ä. Nahrungsfetten | 16 | -15,8 | 688 | -27,4 | 1.963 | -38,1 | 5,2 | 5,5 |
| Milchverarbeitung (oh. H.v. Speiseeis) | 248 | -17,3 | 17.534 | 8,8 | 31.073 | -9,2 | 19,5 | 21,4 |
| H.v. Speiseeis | 22 | -4,3 | 1.064 | 4,3 | 5.025 | 14,5 | 5,1 | 21,4 |
| Mahl- u. Schälmühlen | 137 | 1,5 | 2.780 | 36,9 | 8.664 | 29,8 | 15,6 | 17,0 |
| H. v. Stärke u. Stärkeerzeugnissen | 36 | 0,0 | 1.069 | 15,7 | 2.391 | -12,8 | 44,1 | 50,2 |
| H.v. Futtermitteln | 257 | -5,5 | 4.581 | 12,1 | 10.927 | -4,2 | 11,5 | 15,1 |
| H.v. Backwaren (oh. Dauerbackwaren) | 2.339 | -2,9 | 10.683 | 26,5 | 141.635 | -6,7 | 1,8 | 3,8 |
| H.v. Dauerbackwaren | 188 | -10,5 | 3.531 | 25,6 | 19.155 | -2,0 | 12,4 | 21,4 |
| Zuckerindustrie | 33 | -26,7 | 2.871 | -9,3 | 5.519 | -18,8 | 20,5 | 21,8 |
| H.v. Süßwaren (oh. Dauerbackwaren) | 209 | -6,3 | 7.522 | 22,5 | 31.022 | 2,3 | 12,9 | 27,3 |
| H.v. Teigwaren | 60 | 1,7 | 700 | 38,1 | 3.280 | 19,9 | 2,7 | 9,6 |
| Verarb. v. Kaffee u. Tee, H.v. Kaffee-Ersatz | 67 | 11,7 | 3.520 | -6,9 | 6.866 | 19,4 | 7,2 | 22,3 |
| H.v. Würzen u. Soßen | 132 | -13,7 | 2.835 | 16,9 | 9.982 | -8,9 | 13,3 | 13,0 |
| H.v. homogenisierten u. diätetischen Nahrungsm. | 24 | -31,4 | 783 | -8,7 | 2.696 | -23,7 | 24,3 | 30,9 |
| H.v. sonst. Nahrungsmitteln (oh. Getränke) | 274 | 1,5 | 4.354 | 17,7 | 17.880 | 9,3 | 19,9 | 26,1 |
| H.v. Spirituosen | 86 | -21,8 | 2.630 | 2,4 | 3.411 | -30,2 | 5,2 | 9,3 |
| Alkoholbrennerei | 13 | -43,5 | 178 | 144,5 | 295 | -10,3 | 9,1 | 28,4 |
| H.v. Wein a. frischen Trauben | 38 | 2,7 | 1.093 | -4,0 | 2.267 | -5,5 | 4,3 | 12,4 |
| H.v. Apfelwein u. sonst. Fruchtweinen | 37 | 12,1 | 76 | -20,4 | 316 | -24,6 | 0,0 | 0,0 |
| H.v. Wermutwein u. sonst. aromatisierten Weinen | 3 | -25,0 | 78 | 63,8 | 169 | 17,4 | 0,0 | 0,0 |
| H.v. Bier | 338 | -17,2 | 7.323 | -11,5 | 29.008 | -20,2 | 6,8 | 6,7 |
| H.v. Malz | 52 | -16,1 | 442 | -16,0 | 833 | -15,2 | 26,9 | 21,7 |
| Mineralbrunnen, H.v. Erfrischungsgetr. | 392 | -9,9 | 6.614 | 11,1 | 24.881 | 6,3 | 2,5 | 6,0 |
| Ernährungsgewerbe | 7.301 | -6,5 | 123.457 | 18,9 | 498.155 | -4,4 | 11,9 | 16,2 |
| Ernährungsgewerbe u. Tabakverarbeitung | 7.333 | -6,5 | 137.590 | 17,4 | 509.017 | -4,4 | 11,4 | 15,6 |
| Verarbeitendes Gewerbe | 58.606 | -7,3 | 1.383.538 | 33,9 | 5.680.850 | -6,7 | 35,2 | 43,3 |

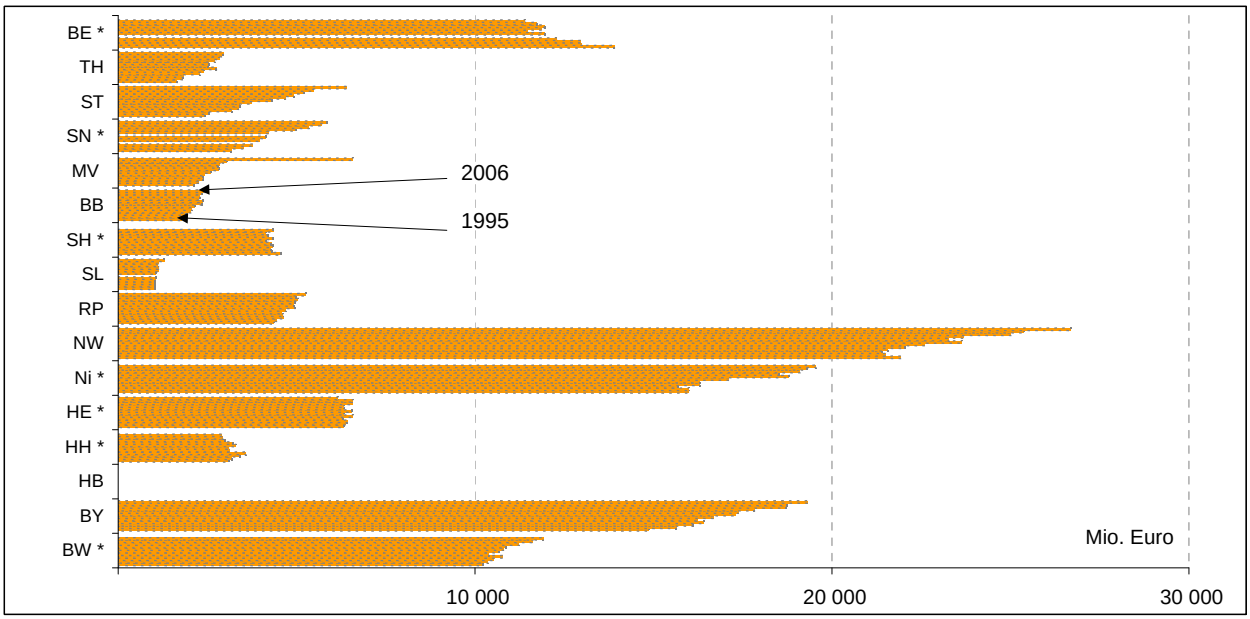
1) Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93)
Quelle: Statistisches Bundesamt (d) (seit 1995)

Das Produzierende Ernährungsgewerbe gehört gemessen am Umsatz und der Zahl der Beschäftigten zu den bedeutendsten Branchen des Verarbeitenden Gewerbes in Deutschland. Zum Produzierenden Ernährungsgewerbe zählen insgesamt 30 Branchen, deren Bedeutung im Blick auf die ausgewiesenen

Kennzahlen sehr unterschiedlich ist. Ein großer Teil der ausgewiesenen 30 Branchen fällt dabei nicht unter den Anhang I des Vertrages. Vom Umsatz her war 2006 die Molkereiwirtschaft am bedeutendsten, gefolgt von der Fleischverarbeitung, der Herstellung von Backwaren, dem Schlachtsektor ohne Geflügel, der Herstellung von Süßwaren sowie der Herstellung von Bier. Die meisten Beschäftigten weist die Herstellung von Backwaren auf, gefolgt von der Fleischverarbeitung, der Milchverarbeitung, der Herstellung von Süßwaren sowie der Herstellung von Bier. Bei steigender Tendenz wurden 2006 etwas mehr als 16 % der Umsätze im Ausland erzielt, wobei zu beachten ist, dass die Exporte teilweise durch die Außenhandelsmaßnahmen im Rahmen der Gemeinsamen Agrarpolitik beeinflusst werden.

Das Ernährungsgewerbe ist überwiegend mittelständisch strukturiert. Dies gilt auch, wenn man berücksichtigt, dass in vielen Branchen die Konzentration zunimmt. In vielen Marktsegmenten ist die Konzentration insbesondere im Vergleich zu der im Lebensmitteleinzelhandel (LEH) gering. Bei weitgehend gesättigten Märkten bestehen in zahlreichen Branchen Überkapazitäten, die Anpassungen erforderlich machen. Die Ausrichtung auf differenzierte Verbraucherwünsche in spezifischen Marktsegmenten hat großes Gewicht, um sich im Markt zu behaupten. Zunehmende Nachfrage nach Produkten mit Convenience-Eigenschaften und zunehmender Außer-Haus-Verzehr sind zwei Trends mit erheblicher Bedeutung, aber auch der Gefahr, die Förderfähigkeit gemäß Anhang I des EG-Vertrages zu verlieren.

Abbildung 5: Umsatz im Ernährungsgewerbe nach Bundesländern 1995 bis 2006




* Nur Angaben für Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung verfügbar.
Quelle: Statistisches Bundesamt (f)

Abbildung 5 vermittelt einen Eindruck von der Bedeutung des Ernährungsgewerbes im Vergleich der Bundesländer. Da in einer Aufschlüsselung nach Bundesländern vielfach keine Angaben für das Ernährungsgewerbe allein vorliegen, wurden in diesen Fällen die Angaben für das Ernährungsgewerbe und die Tabakverarbeitung zusammen zugrunde gelegt. Die Bedeutung des Ernährungsgewerbes ist in Nordrhein-Westfalen deutlich am größten, mit Abstand folgen Niedersachsen und Bayern.

Tabelle 3 vermittelt einen Eindruck von der Investitionstätigkeit einzelner Branchen des Ernährungsgewerbes, in denen Fördermaßnahmen durchgeführt wurden. Diese stellen infolge der in den vorausgegangenen Ausführungen dargelegten Erfassungs- und Abgrenzungsunterschieden die Investitionstätigkeit in den geförderten Sektoren nur unzulänglich dar und sind daher nur als grobe Anhaltspunkte zu betrachten. Die höchsten Investitionen erfolgten im Betrachtungszeitraum im Molkereisektor, gefolgt vom Sektor Fleisch-

verarbeitung. Die übrigen Branchen folgen mit erheblichem Abstand. Die Investitionstätigkeit der Branchen wird stark von der Einschätzung der jeweiligen wirtschaftlichen Entwicklung geprägt und weist in den Branchen teilweise erhebliche jährliche Schwankungen auf.

Tabelle 3: Kennzahlen zur Investitionsentwicklung in ausgewählten Branchen der Ernährungswirtschaft 1999-2006

| Sektor | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | **Anteil Betriebe mit Investition (%)** | | | | |
| Schlachten (oh.Schlachten v. Geflügel) | 80 | 75 | 77 | 74 | 73 | 71 | 73 | 75 |
| Schlachten v. Geflügel | 83 | 93 | 92 | 90 | 84 | 89 | 85 | 84 |
| Fleischverarbeitung | 85 | 84 | 82 | 81 | 80 | 78 | 79 | 81 |
| Verarb. v. Kartoffeln | 87 | 91 | 85 | 93 | 86 | 90 | k.A. | k.A. |
| H.v. Frucht- u. Gemüsesäften | 91 | 89 | 87 | 91 | 91 | 88 | k.A. | k.A. |
| Verarb. v. Obst u. Gemüse | 89 | 91 | 92 | 90 | 89 | 91 | 87 | 88 |
| Milchverarbeitung | 90 | 91 | 89 | 93 | 92 | 88 | 90 | 89 |
| | | | | **Bruttozugänge an Sachanlagen (Mio. Euro)** | | | | |
| Schlachten (oh.Schlachten v. Geflügel) | 92,5 | 77,5 | 67,1 | 93,0 | 84,2 | 57,9 | 87,4 | 97,4 |
| Schlachten v. Geflügel | 28,4 | 43,4 | 44,9 | 48,3 | 40,1 | 38,1 | 38,4 | 36,4 |
| Fleischverarbeitung | 401,2 | 369,0 | 297,0 | 318,6 | 322,3 | 353,5 | 348,9 | 402,4 |
| Verarb. v. Kartoffeln | 59,8 | 47,5 | 88,6 | 54,4 | 64,7 | 60,5 | 48,4 | 67,7 |
| H.v. Frucht- u. Gemüsesäften | 77,6 | 79,9 | 87,2 | 92,4 | 73,4 | 92,7 | 75,8 | 106,2 |
| Verarb. v. Obst u. Gemüse | 102,0 | 104,7 | 100,0 | 138,2 | 96,0 | k.A. | 87,8 | k.A. |
| Milchverarbeitung (oh. H.v. Speiseeis) | 358,9 | 395,6 | 409,9 | 429,3 | 407,7 | 436,0 | 395,9 | 427,8 |
| | | | | **Bruttozugänge an Sachanlagen (1000 Euro) je Beschäftigten** | | | | |
| Schlachten (oh.Schlachten v. Geflügel) | 5 213 | 4 609 | 4 203 | 5 474 | 5 060 | 3 543 | 5 381 | 5 883 |
| Schlachten v. Geflügel | 3 748 | 5 416 | 5 270 | 5 715 | 4 715 | 4 697 | 4 471 | 4 174 |
| Fleischverarbeitung | 4 674 | 4 324 | 3 723 | 3 912 | 4 009 | 4 386 | 4 202 | 4 863 |
| Verarb. v. Kartoffeln | 9 896 | 7 662 | 14 506 | 9 340 | 11 085 | 9 419 | 7 613 | 10 574 |
| H.v. Frucht- u. Gemüsesäften | 11 690 | 11 701 | 12 528 | 13 064 | 10 234 | 13 091 | 11 340 | 16 073 |
| Verarb. v. Obst u. Gemüse | 6 662 | 6 809 | 6 516 | 8 328 | 6 120 | k.A. | 5 758 | k.A. |
| Milchverarbeitung (oh. H.v. Speiseeis) | 9 507 | 10 906 | 11 854 | 12 631 | 11 867 | 12 884 | 12 189 | 13 259 |
| | | | | **Bruttozugänge an Sachanlagen (1000 Euro) im Verhältnis zum Umsatz** | | | | |
| Schlachten (oh.Schlachten v. Geflügel) | 1,5 | 1,2 | 0,8 | 1,1 | 1,1 | 0,6 | 0,9 | 1,0 |
| Schlachten v. Geflügel | 1,7 | 2,3 | 2,0 | 2,1 | 1,6 | | 1,7 | 1,5 |
| Fleischverarbeitung | 3,5 | 2,9 | 2,2 | 2,4 | 2,4 | 2,4 | 2,2 | 2,3 |
| Verarb. v. Kartoffeln | 6,2 | 5,6 | 10,0 | 6,3 | 5,4 | 6,0 | 4,7 | 5,3 |
| H.v. Frucht- u. Gemüsesäften | 3,2 | 3,3 | 2,9 | 3,2 | 3,1 | 3,3 | 2,7 | 3,6 |
| Verarb. v. Obst u. Gemüse | 3,0 | 3,0 | 2,7 | 3,5 | 2,5 | 2,5 | 2,2 | k.A. |
| Milchverarbeitung (oh. H.v. Speiseeis) | 1,9 | 2,1 | 2,0 | 2,2 | 2,1 | 2,2 | 1,9 | 2,4 |

Quelle: Statistisches Bundesamt (g)

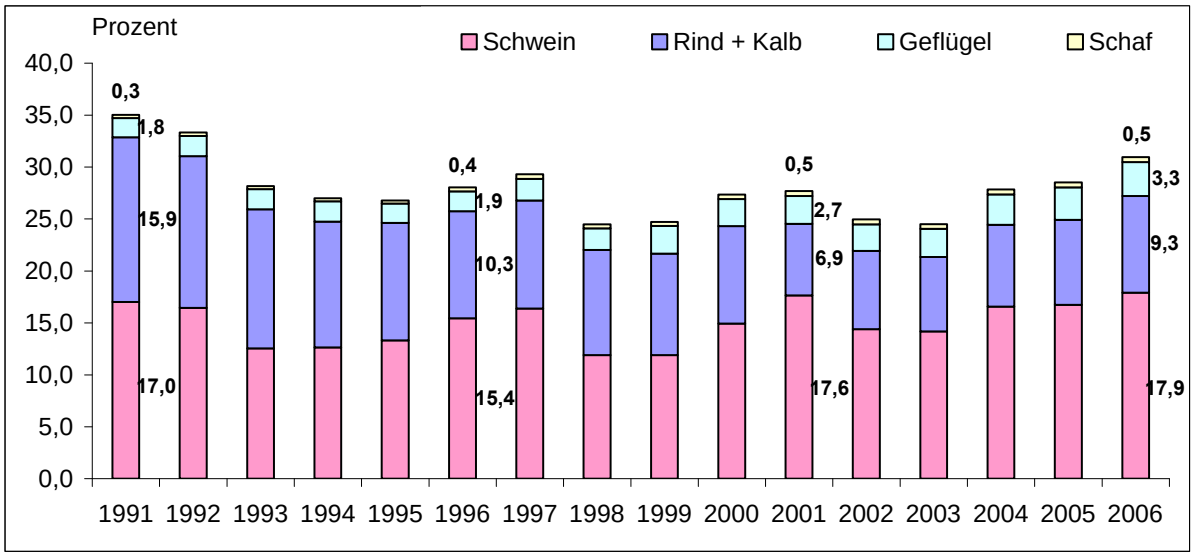
Sektorspezifische Einschätzungen kommen auch darin zum Ausdruck, wie viel der von der Statistik erfassten Betriebe Investitionen vorgenommen haben. Mit Ausnahme des Schlachtsektors (Ausnahme Geflügelschlachtung) und der Fleischverarbeitung haben in den übrigen Sektoren in den letzten Jahren meist etwa zwischen 85 und 90 % der meldenden Betriebe Investitionen in Anlagen und Maschinen vorgenommen. Die geringere Investitionsneigung im Schlachtsektor und der Fleischverarbeitung kann in erheblichem Umfang auf den anhaltenden Strukturwandel, Unsicherheiten infolge verschiedener Krisen in diesem Bereich (BSE, Nitrofen) und die bestehenden Überkapazitäten zurückgeführt werden.

## 3.2 Vieh & Fleisch

Die Fleischbranche, die einen wichtigen Teilbereich der deutschen Landwirtschaft darstellt, ist großen Veränderungen unterworfen. Zahlreiche Lebensmittelskandale in den neunziger Jahren, ein anhaltender Strukturwandel und ein intensiver Prozess der Konzentration auf der "roten" Seite innerhalb der letzten Jahre erhöhen den Anpassungsdruck auf die Produzenten. Strengere Anforderungen an Haltungsbedingungen durch kritische Verbraucher, erhöhter Preisdruck von Seiten des Lebensmitteleinzelhandels, Liberalisierung der weltweiten Agrarmärkte, wachsende Konkurrenz durch preiswerte Importe aus Südamerika sowie die jüngsten Preissteigerungen der Futtermittel verstärken dies noch. Diese Entwicklungen hinterlassen im Sektor Vieh und Fleisch Spuren.

Während 1991 noch 35 % der gesamten Erlöse der Landwirtschaft aus dem Fleischverkauf von Schweinen, Rindern und Kälbern, Geflügel sowie Schafen und Ziegen erzielt wurden, lag dieser Anteil in 1996 bei 28 % und verringerte sich bis 2003 auf 24,5 %. In den letzten Jahren konnte der Bereich dank starker Erzeugungszuwächse bei Geflügel und Schwein sowie positiver Preisentwicklungen beim Rindfleisch auf 31 % anwachsen, vgl. Abbildung 6. Selbst die am stärksten betroffene Rindfleischproduktion (Anteil 1991 von 15,9 %, Anteil 2001 von 6,9 %), hat jetzt wieder annähernd einen Erlösanteil wie vor der BSE-Krise. Die Erlöse aus der Geflügelproduktion konnten hingegen im dargestellten Zeitraum von 1,8 % auf 3,3 % zulegen. Der Anteil aus der Schweinfleischproduktion lag 1991 bei 17 % und erreichte 2006 17,9 %, was den Eindruck einer relativ stabilen Entwicklung gibt. Tatsächlich unterliegen die Erlöse aber periodischen Schwankungen, die u.a. dem sogenannten "Schweinezyklus" zuzuordnen sind.

Abbildung 6: Anteil (%) Fleisch an den Erzeugererlösen der Landwirtschaft 1991-2006

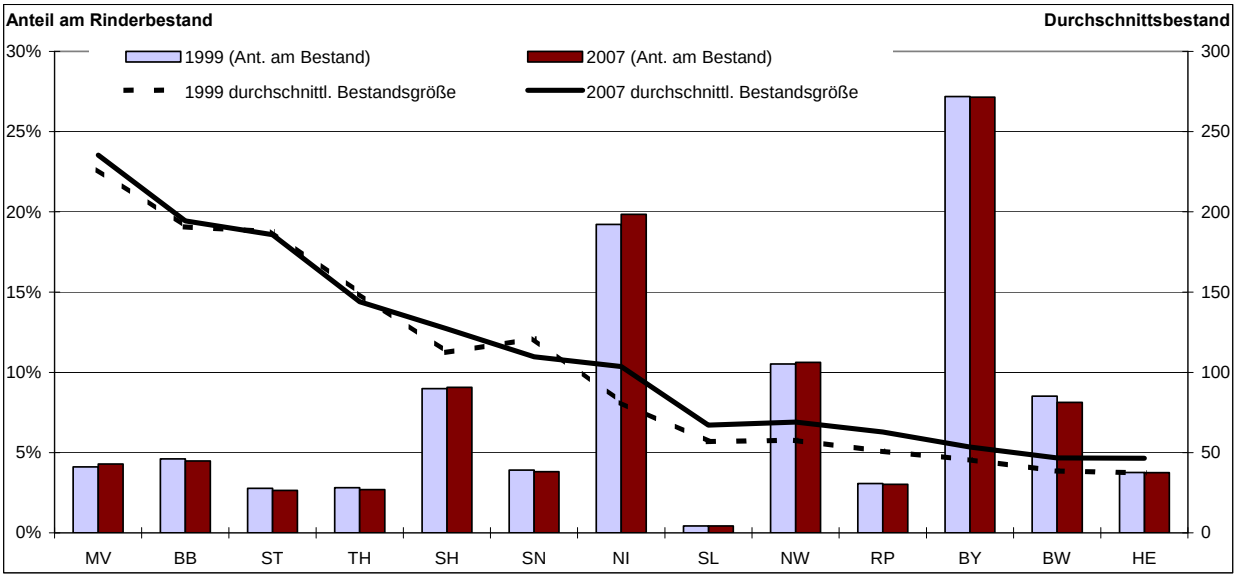



*Quelle*: BML/BMVEL/BMELV: Agrarbericht, versch.

Seit der Wiedervereinigung sind die Rinderbestände in Deutschland stark rückläufig. Gründe dafür waren zu Beginn vor allem Anpassungen der Tierhaltungssysteme in den neuen Bundesländern. Seit Mitte der 90er Jahre erhöhten verschiedene Reformen der Gemeinsamen Agrarpolitik (GAP) der Europäischen Union (McSharry-Reform, Agenda 2000, Halbzeitbewertung 2003, Health-Check) sowie Krisen in der Rindfleisch-produktion (Hormonskandal, BSE) den Anpassungsdruck bzw. den Strukturwandel. Im Jahr 2007 wurden noch 12,7 Mio. Rinder in Deutschland gehalten (1999 fast 15 Mio. Tiere), davon 27 % in Bayern. Auf den Plätzen folgen Niedersachsen (20 %), Nordrhein-Westfalen (11 %), Schleswig-Holstein und Baden-Württemberg (Abbildung 7). Die größten Tierbestände je Betrieb weisen die neuen Bundesländer, Schleswig-Holstein und Niedersachsen aus. Bei letzteren und in Nordrhein-Westfalen erhöhten sich die

Durchschnittsbestände zwischen 1999 und 2007 am stärksten. Bemerkenswert ist, dass sich an den Strukturen in den NBL (überdurchschnittlich große Rinderbetriebe) in den vergangenen acht Jahren kaum etwas geändert hat.

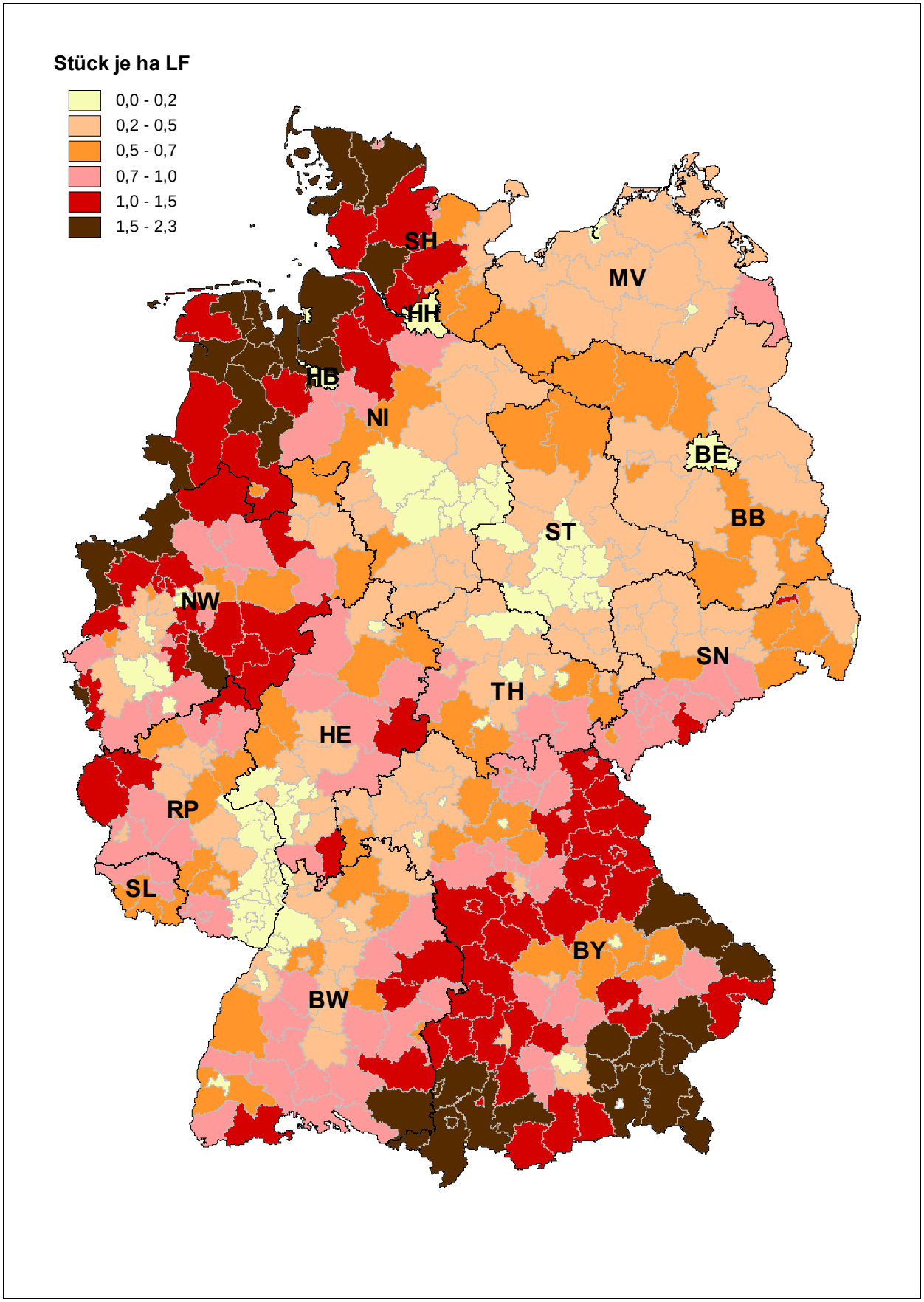
Abbildung 7: Verteilung der Rinderbestände und durchschnittliche Bestandsgrößen nach Bundesländern 1999 und 2007 (Basis Maizählungen)




Anm.: Ohne Stadtstaaten
*Quelle*: SBA, Fachserie 3/ Reihe 2.1.3; Reihe 4 (verschiedene Jahrgänge); eigene Berechnungen

Eine Tendenz zu höheren Bestandsgrößen war in den vergangenen Jahren nur in den ABL zu erkennen. Dennoch besteht weiterhin eine deutliche Kluft zwischen den südlichen und nördlichen/östlichen Bundesländern. Die regionale Verteilung der Rinderhaltung im Jahr 2003 zeigt Abbildung 8. Schwerpunkte der Rinderhaltung sind die Nordseeküstenregion, der Nordwesten und die Mittelgebirgsregion in Nordrhein-Westfalen, der Südosten Baden-Württembergs sowie der Süden und Osten Bayerns. Insgesamt ist die Rinderhaltung relativ weitläufig über Deutschland verbreitet.

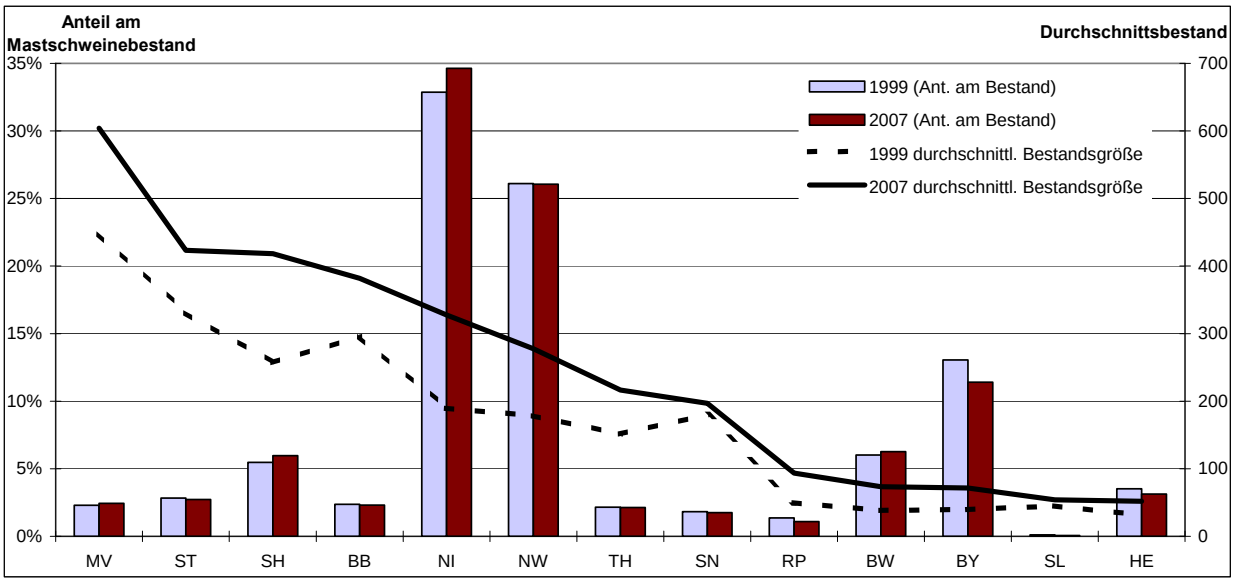
Abbildung 8: Regionale Verteilung der Rinderhaltung im Jahr 2003




*Quelle:* SBA, Fachserie 3, Reihe 3 und Reihe 4, eigene Berechnungen.

Ein anderes Bild bietet die Schweinehaltung. In 2007 befanden sich 11,3 Mio. Mastschweine (>50 kg) in deutschen Ställen, dass ist ein Zuwachs von etwa 1,1 Mio. Tieren gegenüber 1999 (10,2 Mio. Tiere). Niedersachsen vereinigt mit 33 % den größten Teil, gefolgt von Nordrhein-Westfalen mit 25 %. Mit Abstand folgen Bayern, Baden-Württemberg und Schleswig-Holstein (Abbildung 9). Die größten Schweinebestände je Betrieb befinden sich, ähnlich wie schon zuvor bei den Rinderbeständen, in den neuen Bundesländern sowie Schleswig-Holstein, Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen. Anders als bei den Rindern verhält es sich mit der Veränderung der durchschnittlichen Schweinebestände. Hier sind es insbesondere die Bundesländer in denen sich ohnehin schon die durchschnittlich größeren Schweinemastbetriebe befanden, die auch überdurchschnittlich gewachsen sind. Der Unterschied in den Betriebsstrukturen zwischen den Bundesländern verschärft sich entsprechend. Auch werden 'Standortverlagerungen' in der Schweinemast sichtbar: In Niedersachsen und Schleswig-Holstein werden jetzt mehr Mastschweine gehalten, in Hessen und Bayern weniger als noch vor acht Jahren. Trotz des Anstiegs insgesamt gehaltener Schweine zwischen 1999 und 2007 um eine Million Tiere auf mehr als 27 Mio. Schweine sind die Strukturen in der Schweinehaltung einer hohen Dynamik unterworfen. So stieg in diesem Zeitraum die Zahl der Schweine je Halter von 185 auf 343 Tiere und entsprechend sank die Zahl der Schweinehalter kontinuierlich von etwa 141.000 auf 79.000.

Abbildung 9: Verteilung der Mastschweinebestände[1] und durchschnittliche Bestandsgrößen nach Bundesländern[2] 1999 und 2007

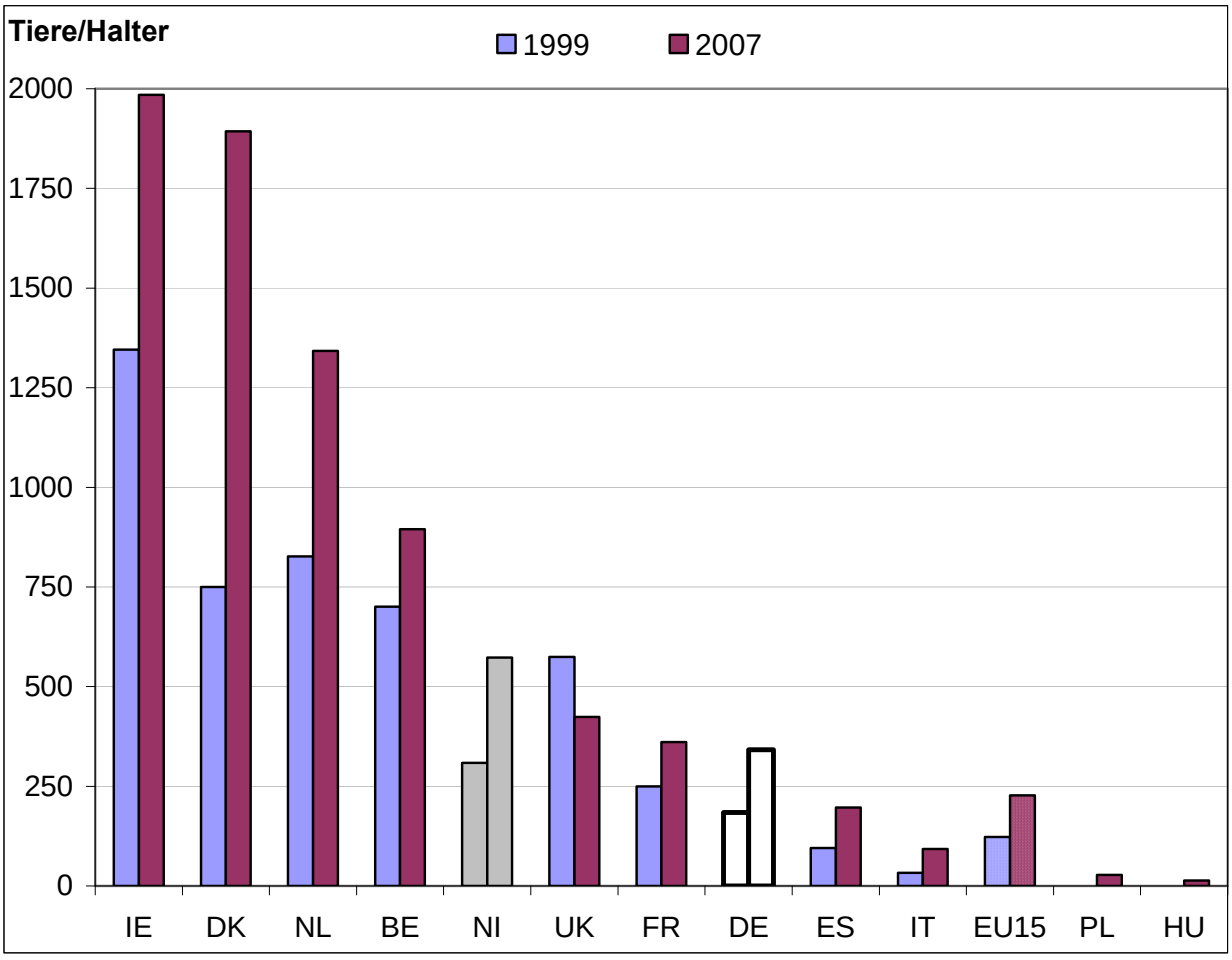



[1] Mastschweine >50 kg Lebendgewicht, [2] Ohne Stadtstaaten
*Quelle*: SBA, Fachserie 3/ Reihe 2.1.3; Reihe 4 (verschiedene Jahrgänge); eigene Berechnungen

Im europäischen Vergleich liegen die durchschnittlichen Bestandsgrößen bei Schweinen in Deutschland unterhalb derer wichtiger Wettbewerber, aber noch über dem Durchschnitt der EU-15 (Abbildung 5). Im Vergleich zu den wichtigsten Konkurrenten aus den Niederlanden, Belgien und Dänemark verfügt die Hauptproduktionsregion Niedersachsen über wesentlich kleinere Bestandsgrößen, weist aber höhere Werte auf als Länder wie Spanien oder das Vereinigte Königreich. Von den zehn neuen Mitgliedsländern der EU sind Polen und Ungarn die Länder mit der relativ stärksten Schweinehaltung. Sie weisen im Durchschnitt vergleichsweise kleine Bestände aus. Dieser Umstand ist darauf zurückzuführen, dass es in diesen Ländern eine große Zahl von Kleinsterzeugern gibt, die eine verhältnismäßig geringe Anzahl von Tieren halten – oft nur für den eigenen Verbrauch bestimmt.

Ein Vergleich der durchschnittlichen Bestände zwischen 1999 und 2007 macht den enormen Strukturwandel in der Schweineerzeugung deutlich. Die Wachstumsraten der Länder mit durchschnittlich kleineren Betrieben sind markant höher, so dass es tendenziell zu einer Angleichung kommen könnte; allerdings eher langfristig.

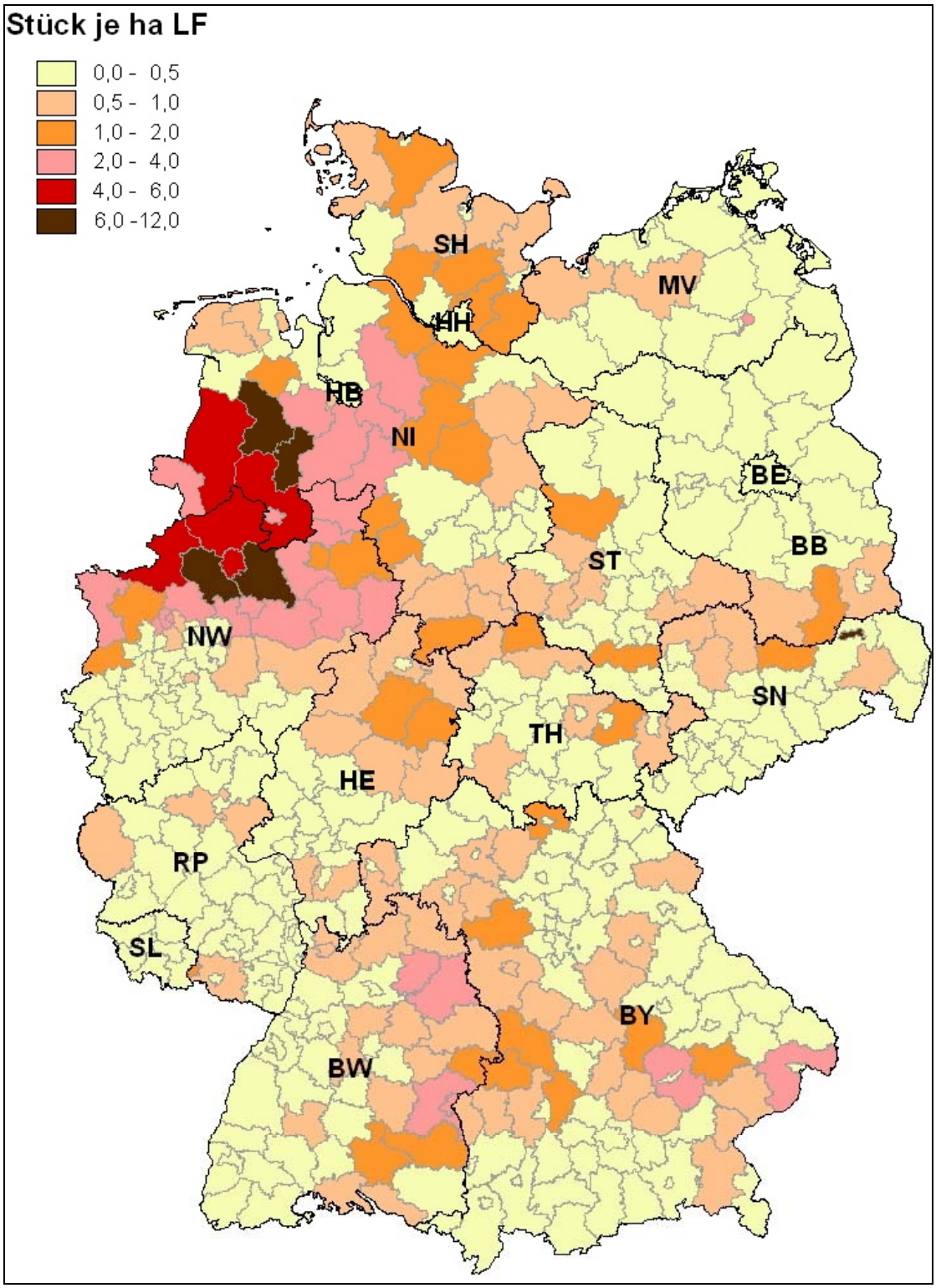
Abbildung 10: Durchschnittlicher Schweinebestand ausgewählter EU-Staaten im Vergleich für Deutschland und Niedersachsen 1999 und 2007




*Quelle*: SBA und EUROSTAT zitiert nach ZMP-Marktbilanz Vieh und Fleisch versch. Jgg.

Die regionale Verteilung der Schweinehaltung (Schweine 20 bis 50 kg und Mastschweine >50 kg) im Jahr 2003 geht aus Abbildung 11 hervor. Die größte Dichte weisen das westliche Niedersachsen und der Nordwesten Nordrhein-Westfalens auf. Weitere Produktionsschwerpunkte befinden sich in Niederbayern und Baden-Württemberg.

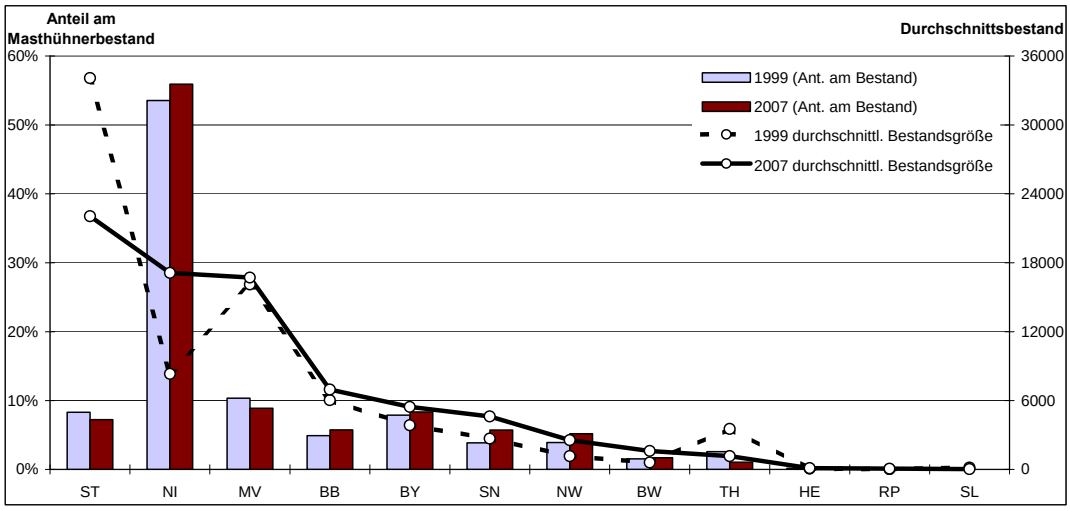
Abbildung 11: Regionale Verteilung der Schweinehaltung (Schweine 20 bis 50 kg und Mastschweine) im Jahr 2003




*Quelle*: SBA, Fachserie 3, Reihe 3 und Reihe 4, eigene Berechnungen

Die Haltung der insgesamt 56,5 Mio. Masthühner (2007) in Deutschland ist mit einem Anteil von mehr als 50 % auf Niedersachsen konzentriert (ohne Betriebe <100 Tiere). Danach folgen Mecklenburg-Vorpommern (9 %) und Bayern (8 %). Die durchschnittliche Bestandsgröße beträgt in Sachsen-Anhalt 22.000 Tiere, in Niedersachsen und in Mecklenburg-Vorpommern etwa 17.000 Tiere (Abbildung 7), alle anderen Bundesländer sind durch mittlere Bestandsgrößen von 6.000 und weniger Tieren gekennzeichnet.

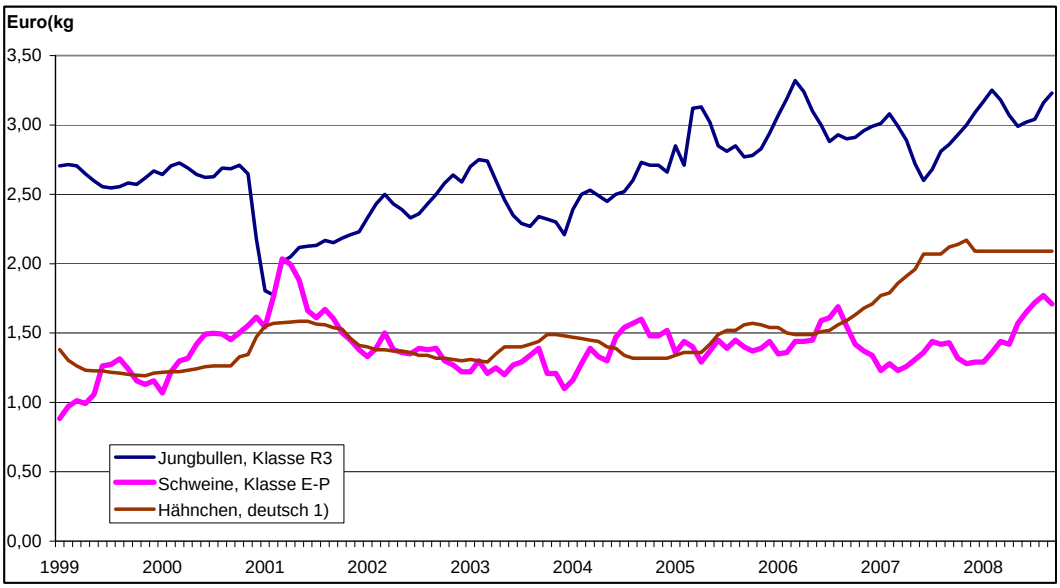
Abbildung 12: Verteilung der Masthühnerbestände und durchschnittliche Bestandsgrößen nach Bundesländern im Mai 1999 und 2007 (ohne Betriebe <100 Tiere)




Anm.: Ohne Stadtstaaten
*Quelle*: SBA, Fachserie 3/ Reihe 2.1.3; Reihe 4 (verschiedene Jahrgänge); eigene Berechnungen

Die Erzeugerpreise für Fleisch unterlagen zwischen 1999 und 2008 unterschiedlich großen Schwankungen. Einen außergewöhnlichen Effekt hatte die BSE-Krise im Winter 2000/01. Sie führte dazu, dass die Preise für Schweine- und Hähnchenfleisch vorübergehend kräftig anzogen, so dass im Februar und März 2001 Schweinefleisch fast genauso gut bezahlt wurde wie Jungbullenfleisch (Abbildung 8). Bis 2004 sanken die Preise für Jungbullenfleisch (Klasse R3) und begannen ab diesem Zeitpunkt anzuziehen. In Vorbereitung auf den Wegfall der Prämien im Februar 2005 wurde durch hohe Schlachtzahlen in 2004 ein großer Bestandsabbau bei Schlachtrindern vorgenommen. Seitdem erfolgte eine Preiserholung, da der Rinderbestand nicht wieder ausgedehnt wurde. Für Schweinefleisch (Klasse E-P) ist kein Trend auszumachen. Bei diesem Produkt wirken Angebots- und Nachfrageschwankungen vergleichsweise ungehindert. Die Preise für deutsche Hähnchen sind bis Mitte 2006 relativ konstant geblieben, entwickelten sich dann deutlich positiv.

Abbildung 13: Erzeugerpreise für Fleisch in €/kg Schlachtgewicht, monatlich von 1999 bis 2008

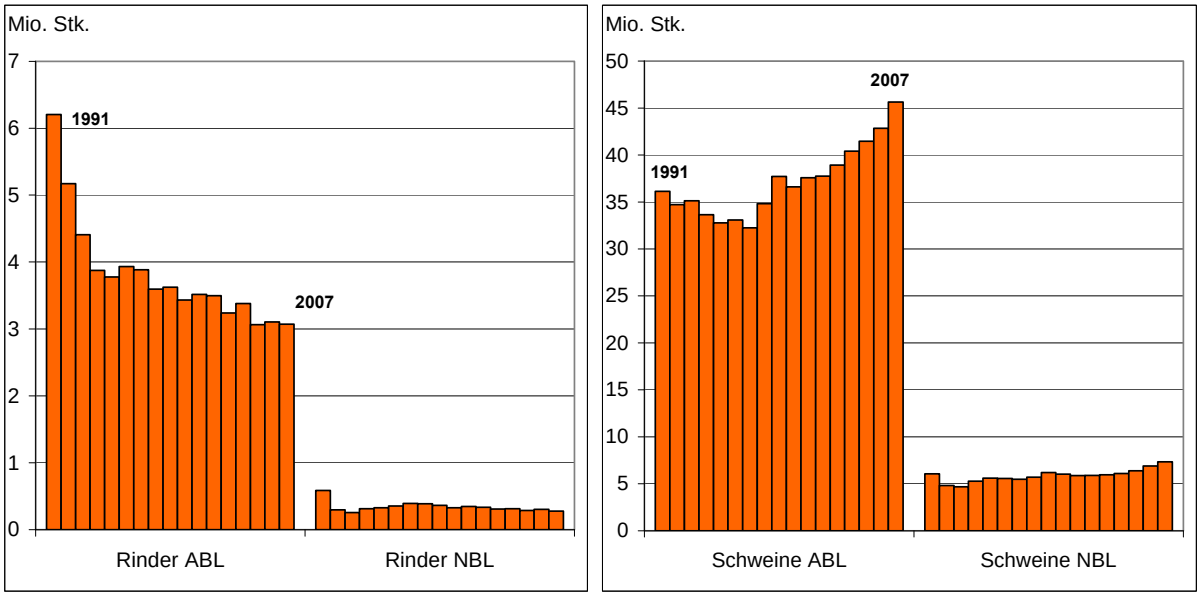



[1] Schlachtereiabgabepreise, Durchschnitt aller Gewichte, deutsche Hähnchen, frei Empfänger
*Quelle*: BML/BMVEL/BMELV

Die Jahre 1991 bis in das Jahr 1993 stellen hinsichtlich des Umfangs gewerblicher Schlachtungen von Rindern Ausnahmejahre dar. Wegen der enormen Bestandsabstockungen in den NBL kam es zu einem entsprechend hohen Schlachtaufkommen. Die Anzahl der gewerblichen Schlachtungen von Großrindern ist von 1994 (3,9 Mio.) bis 2007 (3,1 Mio.) in den alten Bundesländern weiter drastisch zurückgegangen (Abbildung 14). Die Schweineschlachtungen sanken von 1991 auf den niedrigsten Stand im Jahr 1997 mit 32,2 Mio. Schweinen (Abbildung 14). Seitdem wurde die Produktion von Schweinefleisch u. a. durch im Vergleich zu den Futterkosten relativ hohe Erzeugerpreise und gute Vermarktungsbedingungen im Außenhandel stimuliert, so dass Deutschland einen kontinuierlichen Zuwachs der Schlachtungen zu verzeichnen hatte. Diese wurden größtenteils aus der wachsenden eigenen Erzeugung gespeist, die zudem über erhebliche Ferkelimporte aus Dänemark und den Niederlanden zusätzlich stimuliert wurde. Daneben spielten auch Schlachtschweineimporte aus diesen Ländern eine wachsende Bedeutung.

Insgesamt ist davon auszugehen, dass die deutsche Schlachtbranche erheblich an Attraktivität gewonnen hat. Deutliche Restrukturierungen innerhalb der Branche sowohl auf Schlachtungs- als auch auf nachgelagerten Verarbeitungsebenen spielen dabei eine große Rolle. So wird die Grob- und Feinzerlegung sowie weitere Fleischverarbeitung in Deutschland als äußerst wettbewerbsfähig eingestuft. Insbesondere die wachsende Bedeutung von Discountern in der Frischfleischvermarktung hat diesbezüglich einen Einfluss gehabt.

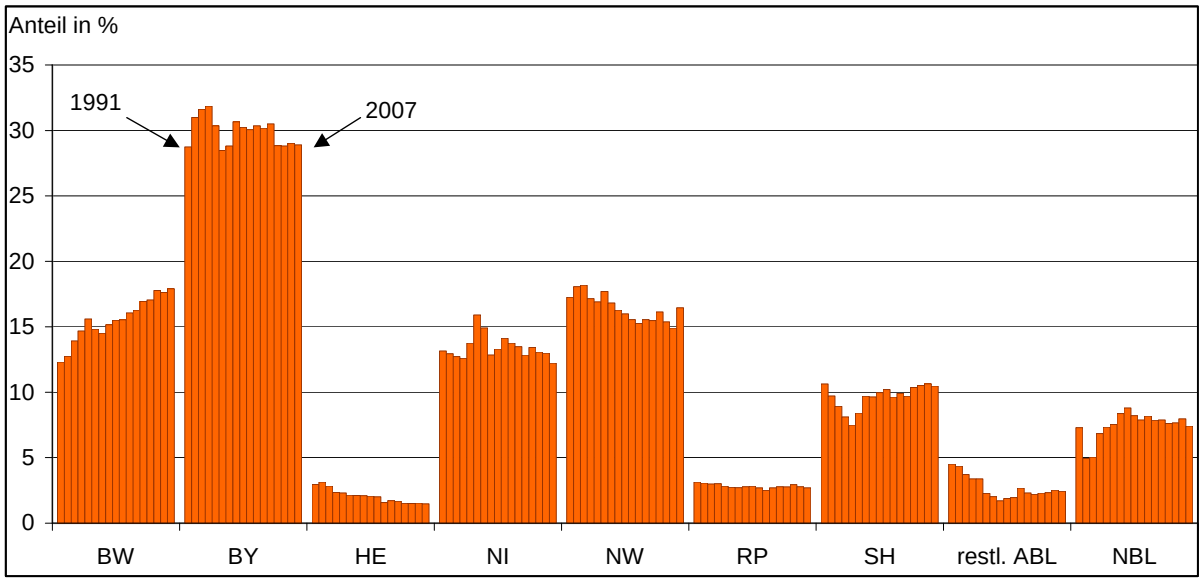
Abbildung 14: Gewerbliche Schlachtungen von Großrindern und Schweinen (Mio. Stück) in den alten Bundesländern (ABL) und den neuen Bundesländern (NBL) 1991 bis 2007




*Quelle*: SBA, Schlachtungen und Fleischerzeugung, Fachserie 3, Reihe 4.2.1

Im Vergleich der Bundesländer wird die Rindfleischproduktion von Bayern dominiert, wo von 1991 bis 2007 knapp 30 % des Rindfleisches geschlachtet wurde (Abbildung 15). Die absolute Menge ist jedoch von 592.000 t auf 326.000 t gesunken. Baden-Württemberg (2007 mit 18% Anteil) folgt auf Bayern, danach kommen Nordrhein-Westfalen (16%) und Niedersachsen (12%). Entgegen dem Trend der anderen Bundesländer, wurden in Baden-Württemberg über diesem Zeitraum anteilmäßig steigende Mengen geschlachtet. Insgesamt hat die Bedeutung der Rindfleischerzeugung abgenommen: Während 1991 in Deutschland noch mehr als 2 Mio. t Rindfleisch produziert wurden, ist seither die Produktionsmenge fast kontinuierlich auf knapp 1,2 Mio. t in den Jahren 2005 bis 2007 gesunken.

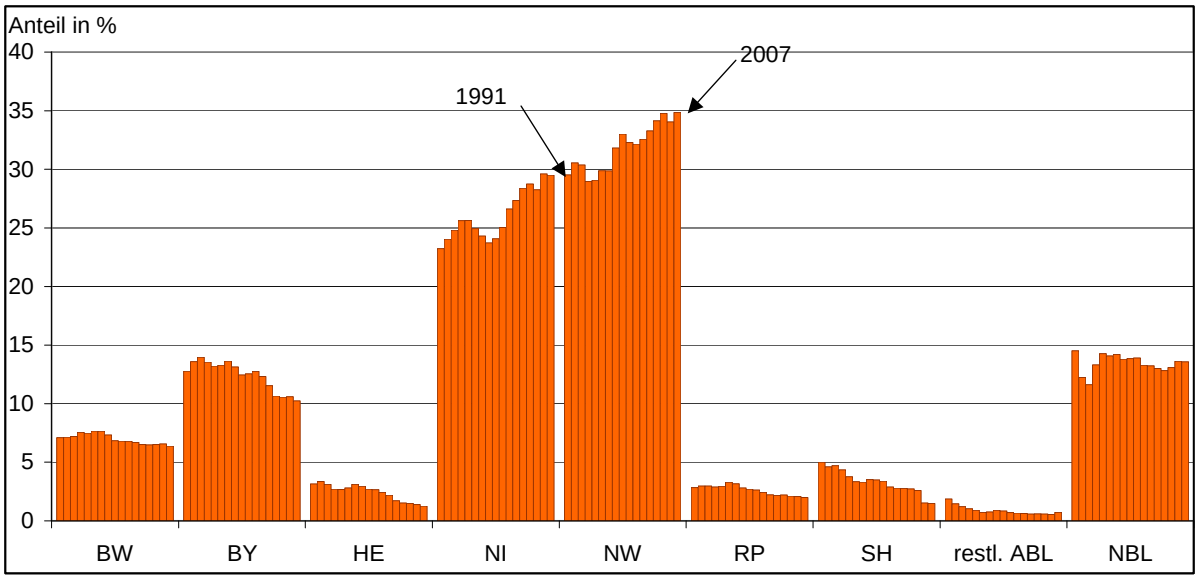
Abbildung 15: Anteile der Bundesländer an der Rindfleischproduktion (Basis: Schlachtgewicht) aus gewerblicher Schlachtung) von 1991 bis 2007




*Quelle*: SBA, Schlachtungen und Fleischerzeugung, Fachserie 3, Reihe 4.2.1

Die Produktion von Schweinefleisch ist zwischen 1991 und 2007 von 3,8 Mio. t auf knapp 5 Mio. t gestiegen. Anteilmäßig entfallen auf Nordrhein-Westfalen im gesamten Zeitraum etwa 1/3 dieser Fleischmengen. Niedersachsen, das Bundesland mit dem größten Mastschweinebestand (vgl. Abbildung 9), folgt bei den Schlachtungen mit aktuell 30 % (1991 ca. 25 %) an zweiter Stelle. Die Schlachtungen erfolgen bevorzugt in relativer Nähe zu den Erzeugungsregionen (Abbildung 16).

Abbildung 16: Anteile der Bundesländer an der Schweinefleischproduktion (Basis: Schlachtgewicht aus gewerblicher Schlachtung) von 1991 bis 2007

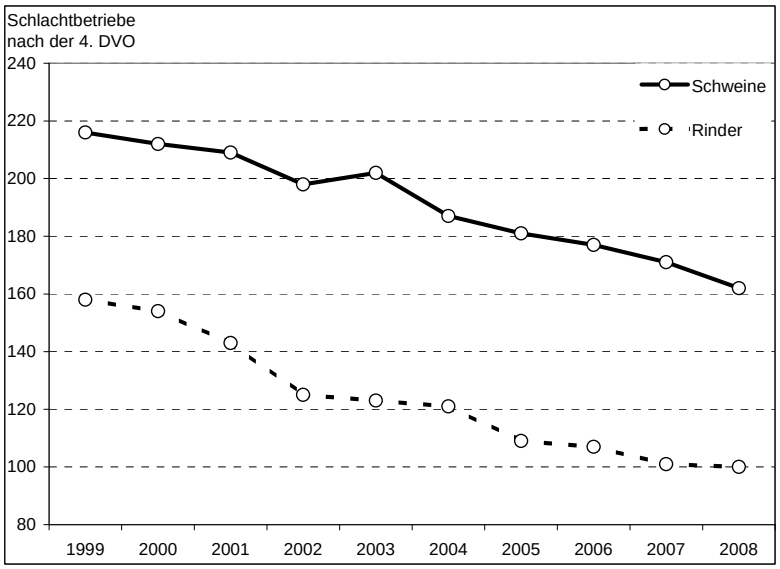



*Quelle*: SBA, Schlachtungen und Fleischerzeugung, Fachserie 3, Reihe 4.2.1

Meldepflichtige Schlachtbetriebe nach der 4. DVO zeichnen sich durch eine regional marktbedeutende Größe (gemessen über die Anzahl geschlachteter Tiere pro Woche) aus. Dies kann in den Bundesländern variieren. Die Anzahl der meldepflichtigen Schlachtbetriebe für Rinder und Schweine nach der 4. DVO in Deutschland hat von 1999 bis 2008 deutlich abgenommen. In den NBL befinden sich aktuell 7 meldepflichtige Rinder- und 15 meldepflichtige Schweineschlachtbetriebe, in den ABL entsprechend 93 meldepflichtige Rinderschlachtbetriebe;

davon etwa die Hälfte in Baden-Württemberg und Bayern sowie 147 meldepflichtige Schweineschlachtbetriebe. Von der Anzahl stechen auch hier Baden-Württemberg und Bayern hervor sowie Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen. In letzteren sind die Kapazitäten deutlich überdurchschnittlich.

Abbildung 17**:** Anzahl der meldepflichtigen Schlachtbetriebe für Rinder und Schweine nach der 4. DVO in den Bundesländern von 1999 bis 2008




*Quelle:* BLE

Wichtige Entwicklungen im Bereich der Schlachtung und Verarbeitung lassen sich anhand der Erfassung nach fachlichen Betriebsteilen in der Statistik des produzierenden Gewerbes ableiten. Dabei interessieren besonders die Bereiche Schlachtung ohne Geflügel, Geflügelschlachtung und die Fleischverarbeitung. In diesen Bereichen war die Anzahl der erfassten fachlichen Betriebsteile in der hier betrachteten Förderperiode 2000 bis 2006 insgesamt rückläufig (-5,7 %), markante Zunahmen waren in den Jahren 2003 bis 2006 in den NBL mit insgesamt +11,4 % zu verzeichnen (vgl. Abbildung 18). Nach dem Tiefststand mit insgesamt 1 370 fachlichen Betriebsteilen im Jahre 1997 verfügt die Branche 2007 über 1 700 Produktionsstätten. Die Zahl der Geflügelschlachtereien erhöhte sich während der Periode um 7,7 % bzw. von 65 auf 70 Betriebsteile.

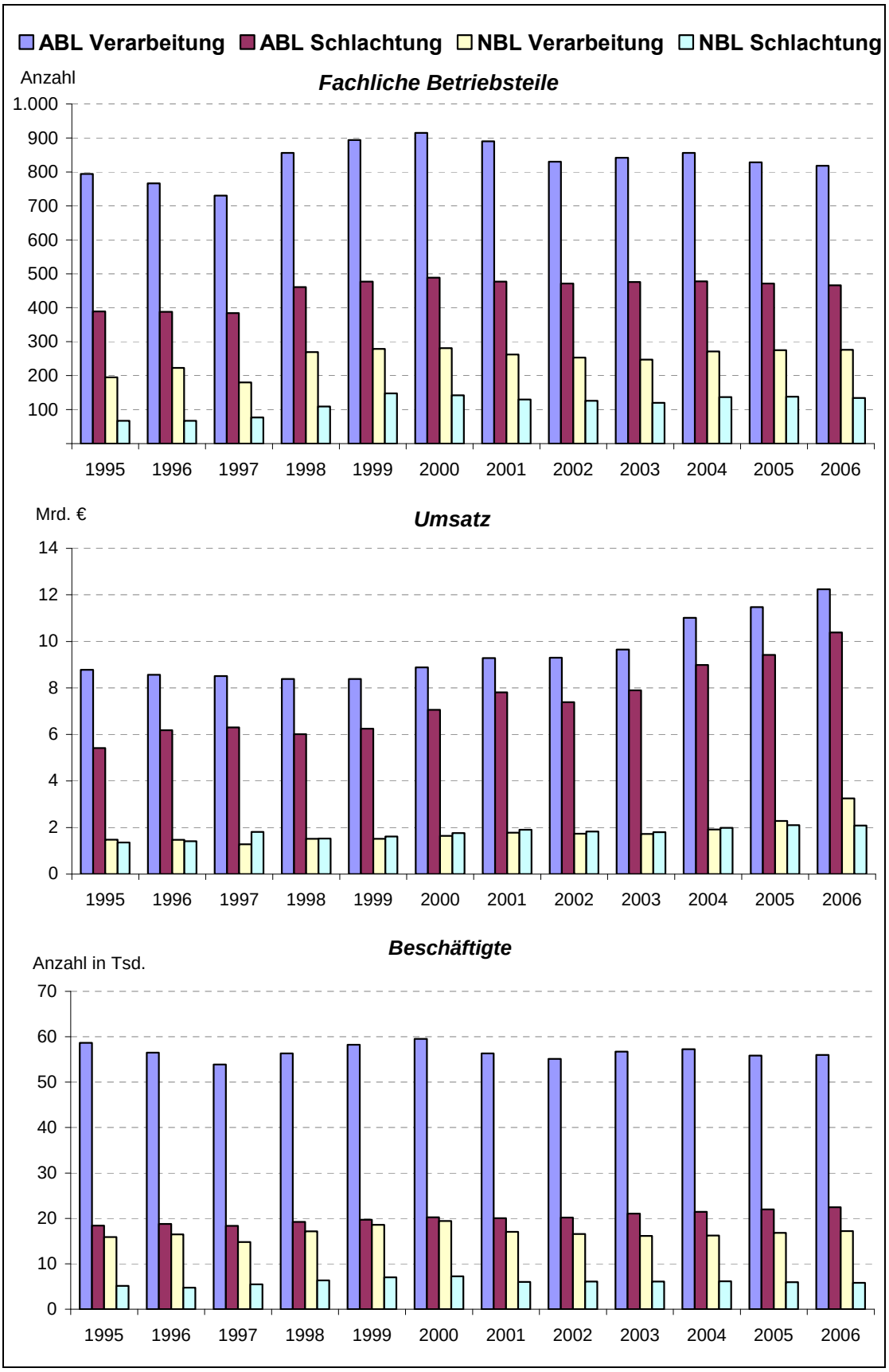
Die Zahl der fachlichen Betriebsteile lässt allerdings nicht den enormen Konzentrationsprozess auf Unternehmensebene erkennen, der sich insbesondere im Bereich der Schlachtung (ohne Geflügelschlachtung) in der jüngeren Vergangenheit vollzogen hat. Drei ehemalige Top-10-Unternehmen (NFZ, Moksel, Südfleisch) sind neben holländischen Unternehmen in der Vion-Gruppe fusioniert und die Westfleisch hat aus der Gruppe der Top-10 die Firma Barfuß übernommen. Die Marktanteile der vier größten Schweineschlachtunternehmen (Tönnies, Vion, Westfleisch und D&S) werden Anfang 2006 auf 53,5 % geschätzt (Fleischwirtschaft, 2/2006). Ob dadurch bessere Chancen zum Abbau der seit langem bestehenden Überkapazitäten im Schlachtbereich gegeben sind, die den Förderausschluss dieser Branche aus der GAK-Förderung im Bereich Marktstrukturverbesserung begründet, bleibt abzuwarten.

Während die zweite Hälfte der 90er Jahre von stagnierenden Umsätzen geprägt war, konnten seit 1999 die Umsätze bis 2006 insgesamt um 57 % gesteigert werden. Dies fiel in der Schlachtung in den ABL deutlich höher aus, wohingegen in den NBL die Fleischverarbeitung in der Periode eine überproportionale Steigerung von 114 % erreichte.

Mit rd. 100 000 Beschäftigten im Jahr 2006 zählt der Sektor Schlachten und Fleischverarbeitung zu den beschäftigungsintensivsten Branchen des Ernährungsgewerbes. Der größte Teil davon war in der Fleischverarbeitung tätig (gut 73 000). In der Geflügelschlachtung war der geringste Teil mit etwas mehr als 8 000 Beschäftigten tätig, der Rest im Schlachtbereich ohne Geflügel. Insgesamt weist die Periode 1999 bis 2006 für Deutschland nur geringfügige Beschäftigungsschwankungen von 1 bis 4 % auf, d.h. insgesamt – 2 % (-2.000 Beschäftigte). Bezüglich der einzelnen Bereiche bildet die Geflügelschlachtung eine Ausnahme, die deutschlandweit einen Anstieg um etwa 1 500 Arbeitsplätze bzw. 22 % erreichte. Auch waren die NBL deutlich stärker von Beschäftigungsschwankungen betroffen als die ABL. So sank die Beschäftigtenzahl in den NBL in der Schlachtung (ohne Geflügel) um 30 % und in der Fleischverarbeitung um knapp 8 % bzw. in der Summe um gut 10 % durch die günstige Entwicklung in der Geflügelschlachtung.

Deutlich steigende Umsätze gepaart mit beinahe unverändertem Beschäftigungsumfang führten zu einer markanten Verbesserung der Arbeitsproduktivität, die konkret über alle Bereiche von 172 000 Euro im Jahre 1999 auf 276 000 Euro im Jahr 2006 anwuchs. In den NBL ist die Arbeitsproduktivität kontinuierlich überproportional angewachsen und erreichte 2006 rund 80 % derjenigen der ABL (65 % in 1999).

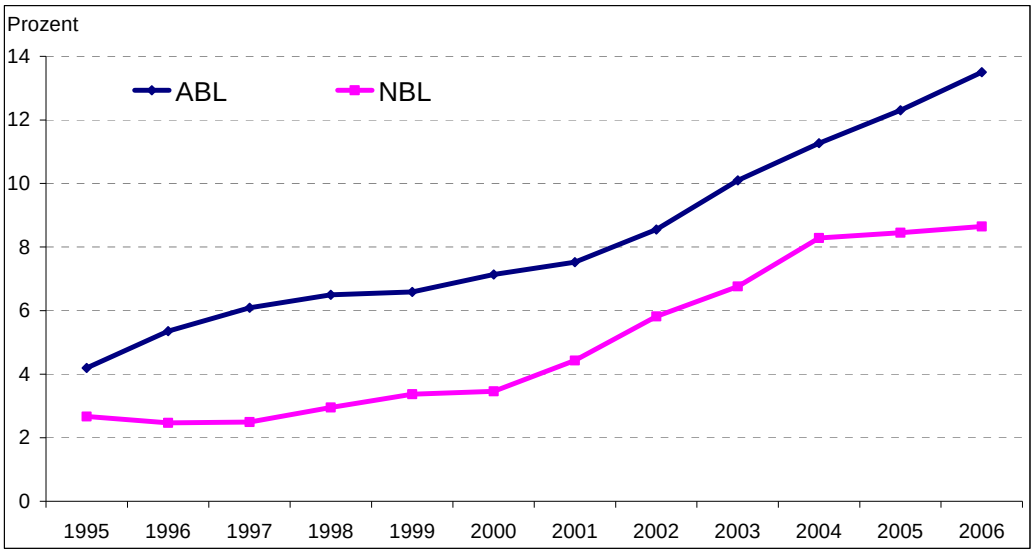
Abbildung 18: Entwicklung der fachlichen Betriebsteile des Produzierenden Ernährungsgewerbes für die Schlachtung und Fleischverarbeitung in den alten (ABL) und neuen Bundesländern (NBL) von 1995 bis 2006




*Quelle*: SBA: Fachserie 4, Reihe 4.1.1

Die Exportquote der fachlichen Betriebsteile für Schlachten und Fleischverarbeitung ist seit 1995 kontinuierlich angestiegen und hat seit 2001 noch an Dynamik gewonnen. Die Exportquote verdoppelte sich von 6 % in 1999 auf 12,5 % in 2006 für ganz Deutschland. Der Abstand in der Exportorientierung zwischen Unternehmen in den alten und neuen Bundesländern ist weiterhin vorhanden, hat sich in den Jahren 2005 und 2006 sogar wieder vergrößert (Abbildung 19). Grund ist sehr wahrscheinlich die enorm expandierte Schlachtung von Schweinen in Nordwestdeutschland, deren Mengen aufgrund des eher stagnierenden inländischen Verbrauchs im Ausland abzusetzen waren. Insgesamt hatte das Umsatzwachstum in diesem Zeitraum eine wesentliche Triebkraft in erhöhter Exporttätigkeit vor allem in Richtung EU-Beitrittländer aber auch in Drittlandsmärkten. Soweit in Länder außerhalb der EU exportiert wird, ist die Exportentwicklung von Fleisch und Fleischprodukten bisher in erheblichem Umfang von der Bereitstellung und Höhe der Exporterstattungen abhängig und den damit in Zusammenhang stehenden Schwankungen unterworfen. Mit zunehmender Liberalisierung des Außenhandelsregimes der EU gewinnen internationale Nischenmärkte an Bedeutung, die zunehmend auch erfolgreich bedient werden können.

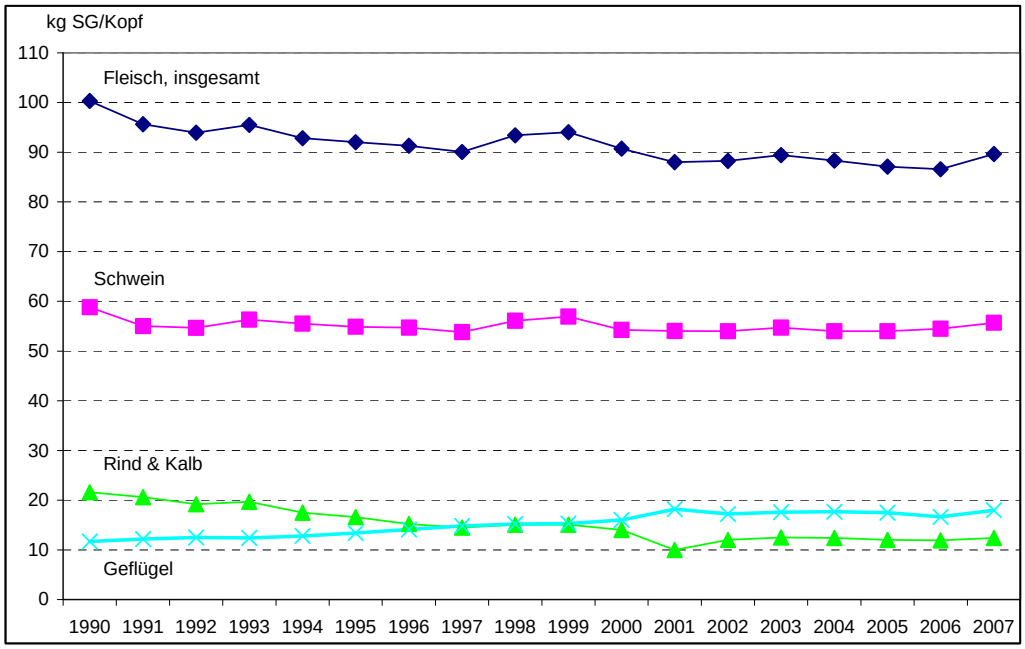
Abbildung 19: Exportquote (Auslandsumsatz in % des Umsatzes) der fachlichen Betriebsteile für Schlachten und Fleischverarbeitung in den alten (ABL) und neuen Bundesländern (NBL) von 1995 bis 2006




*Quelle*: SBA: Fachserie 4, Reihe 4.1.1

Der Fleischverbrauch ist seit 1990 von insgesamt 100 kg je Kopf beinahe kontinuierlich auf 88 kg im Jahr 2001 gesunken; seitdem stagniert er um den Wert von 89 kg/Kopf (vgl. Abbildung 20). Diese Angaben sind noch nicht um die Verluste bis zum tatsächlichen Verzehr bereinigt. Diese liegen mit geringen Abweichungen bei den Fleischarten um etwa 30 % niedriger. Die einzelnen Fleischsorten sind von dem Rückgang des Verbrauchs in unterschiedlichem Maße betroffen. Der Rindfleischkonsum hat in den 1990er Jahren aufgrund der BSE-Krisen die deutlichsten Einbußen erlitten. Im Jahr 2001 wurde der vorläufige Tiefststand mit 10 kg je Kopf erreicht – ein Rückgang um 50 % im Vergleich zu 1990 (20 kg je Kopf). Für das Jahr 2004 hat sich der Wert wieder auf knapp 12,5 kg/Kopf erholt. Schweinefleisch bleibt weiterhin das von deutschen Verbrauchern am meisten verzehrte Fleisch, musste jedoch auch einen leichten Rückgang hinnehmen. Der Konsum fiel von 59 kg je Kopf in 1990 auf 56 kg je Kopf in 2007. Einzig der Verbrauch von Geflügelfleisch hat kontinuierlich zugenommen und ist zudem als Gewinner aus den Krisen hervorgegangen. Seit 1997 wurde mehr Geflügelfleisch als Rindfleisch konsumiert. Der Konsum ist von 1999 bis 2007 um weitere 2,7 kg pro Kopf auf knapp 18 kg angestiegen.

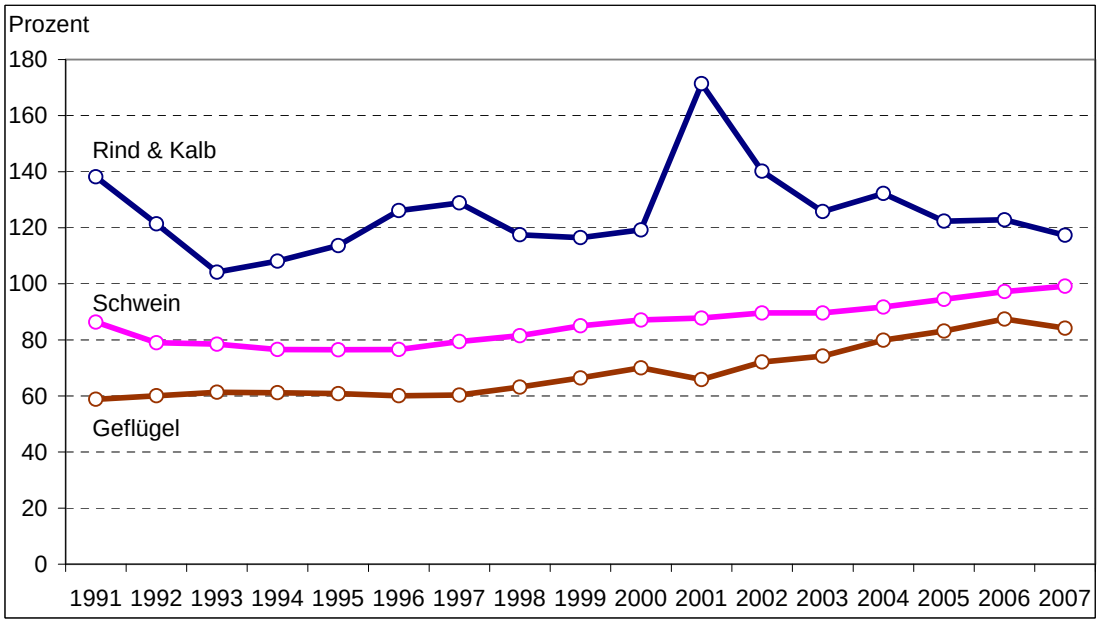
Abbildung 20: Entwicklung des Fleischverbrauchs (kg Schlachtgewicht je Einwohner) in Deutschland von 1990 bis 2007




*Quelle*: SBA, Wiesbaden, Fachserie 4, Reihe 4.1.1

Die Versorgung in Deutschland mit Fleisch ist unterschiedlich hoch für die genannten Fleischarten. Für Rindfleisch werden seit Jahren Überschüsse produziert, die zeitweise noch verstärkt wurden infolge von Nachfragerückgängen wie z.B. beim BSE-Skandal. Der Selbstversorgungsgrad (SVG) pendelte seit 1995 um 120 %, stieg aber wegen des BSE-Skandals in 2001 auf über 170 % an. Seitdem sank der SVG aufgrund sinkender Eigenerzeugung bis auf 117 % für das Jahr 2007. Dagegen ist der SVG für Schweinefleisch seit Ende der 90er Jahre ununterbrochen gestiegen und im Jahr 2007 erreichte Deutschland mit 99,2 % den Status nahezu kompletter Eigenversorgung. Die inländische Produktion von Geflügelfleisch hat in den letzten Jahren ständig zulegen können und hat damit ihren SVG von nur 59 % in 1991 auf einen Anteil von 84 % in 2007 steigern können.

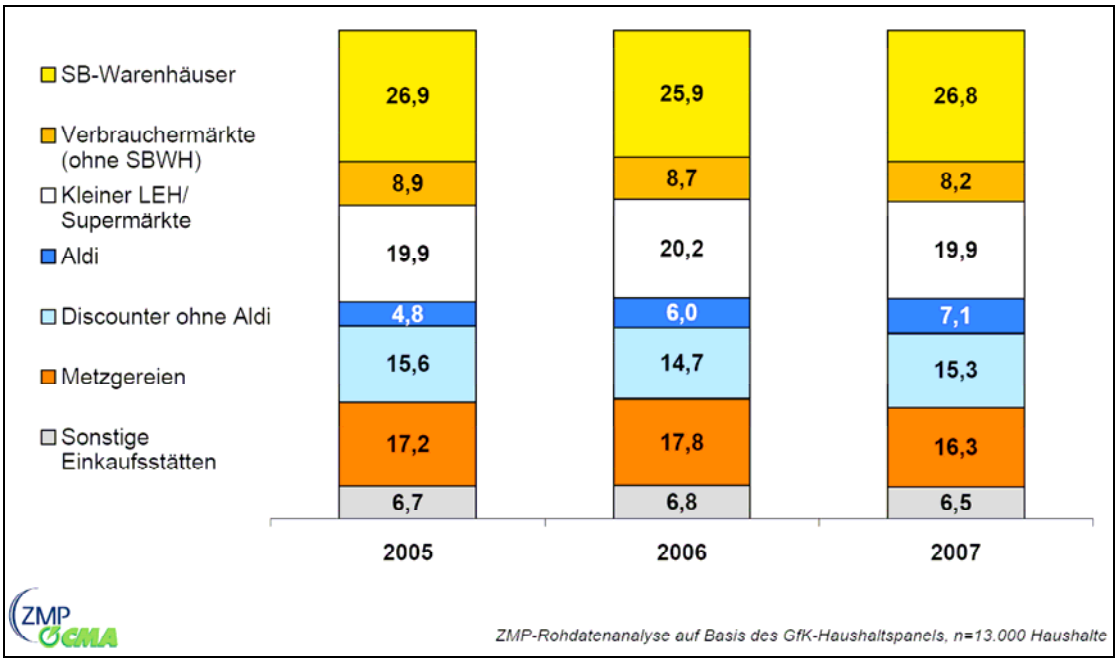
Abbildung 21: Selbstversorgungsgrad (%) bei Fleischprodukten in Deutschland 1991-2007




*Quelle*: ZMP Marktbilanz Vieh und Fleisch, dort zitiert EUROSTAT Agrarstatistik

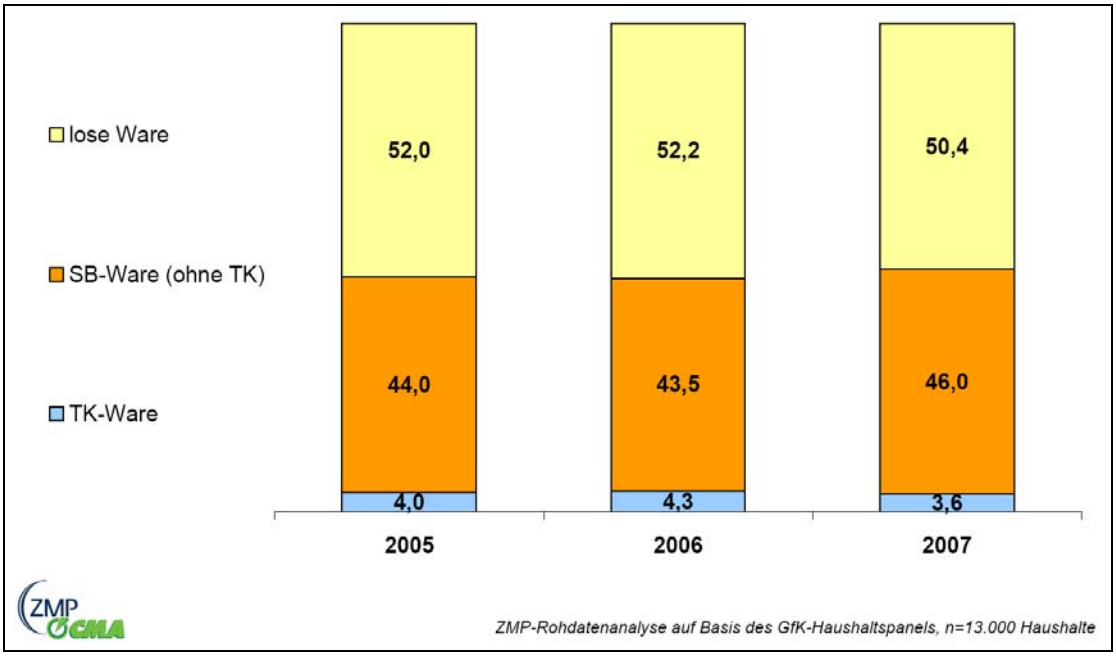
Wesentliche Impulse gingen zuletzt vom verstärkten Einstieg der Discounter in den Frischfleischverkauf aus. Die (Abbildung 22) und (Abbildung 23) beschreiben für die Jahre 2005 bis 2007 die Fortsetzung eines schon länger anhaltenden Trends. Dies hatte nicht nur einen Bedeutungszuwachs der Discounter beim mengenmäßigen Absatz, wie er durch das Haushaltspanel der GfK erfasst wird, zur Folge, sondern ging einher mit einem Bedeutungszuwachs des in SB-Verpackung angebotenen Frischfleisches. Letztendlich erfolgte eine Verlagerung der Arbeitsschritte Grob- und Feinzerlegung sowie küchenfertige Zubereitung von der Bedienungstheke bzw. speziell von den Metzgereien hin zu Fleischverarbeitungsunternehmen.

Abbildung 22: Entwicklung der Einkaufsstätten: Fleisch (ohne Geflügel; Menge in %)




*Quelle:* ZMP/CMA (2008)

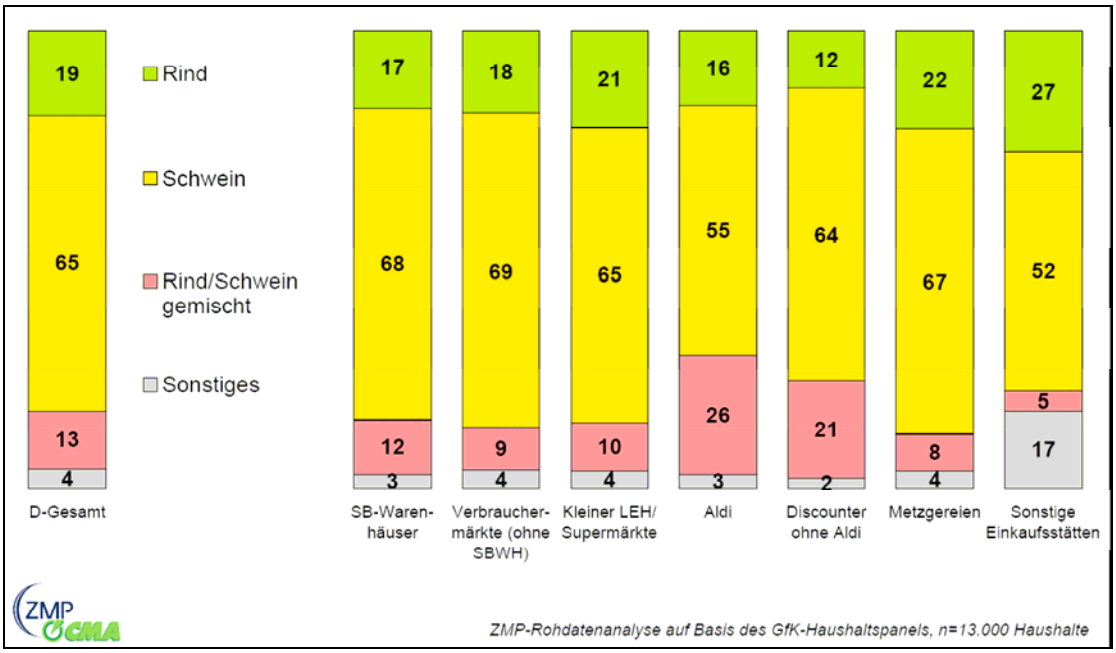
Abbildung 23: Entwicklung der Angebotsformen: Fleisch (ohne Geflügel; Menge in %)




*Quelle:* ZMP/CMA (2008)

Abbildung 24 zeigt, dass die Bedeutung der einzelnen Einkaufstätten bei den einzelnen Fleischkategorien Unterschiede aufweist und insoweit unterschiedliche Profilierungsmöglichkeiten gegenüber den Kunden bestehen und genutzt werden.

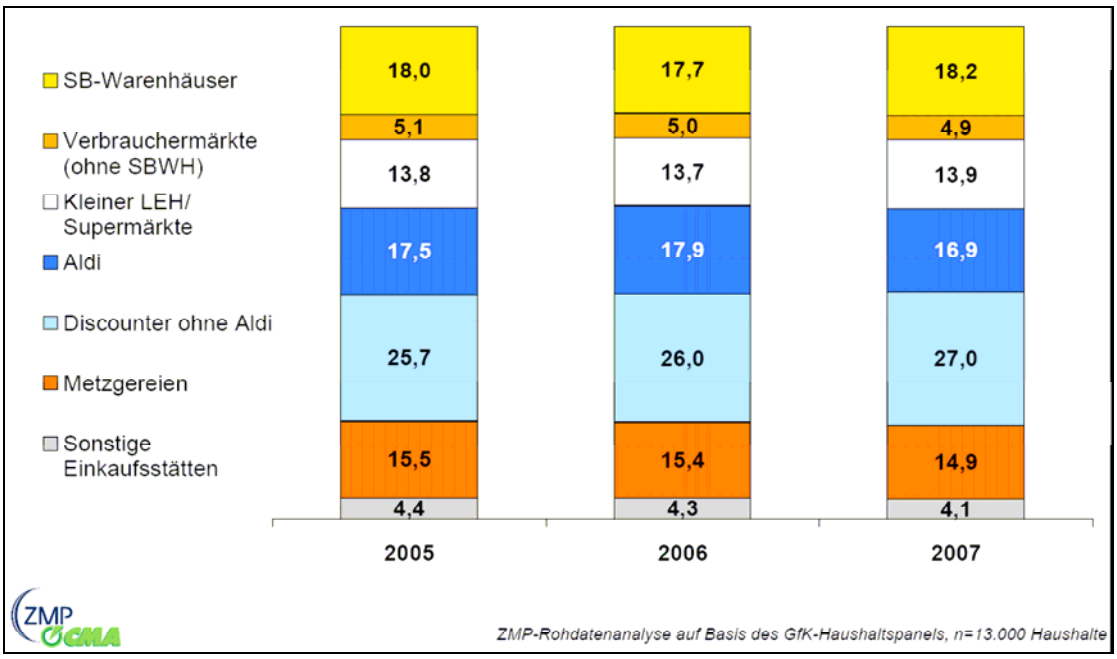
Abbildung 24: Segmente nach Einkaufsstätten 2005: Fleisch (ohne Geflügel; Menge in %)




*Quelle:* ZMP/CMA (2008)

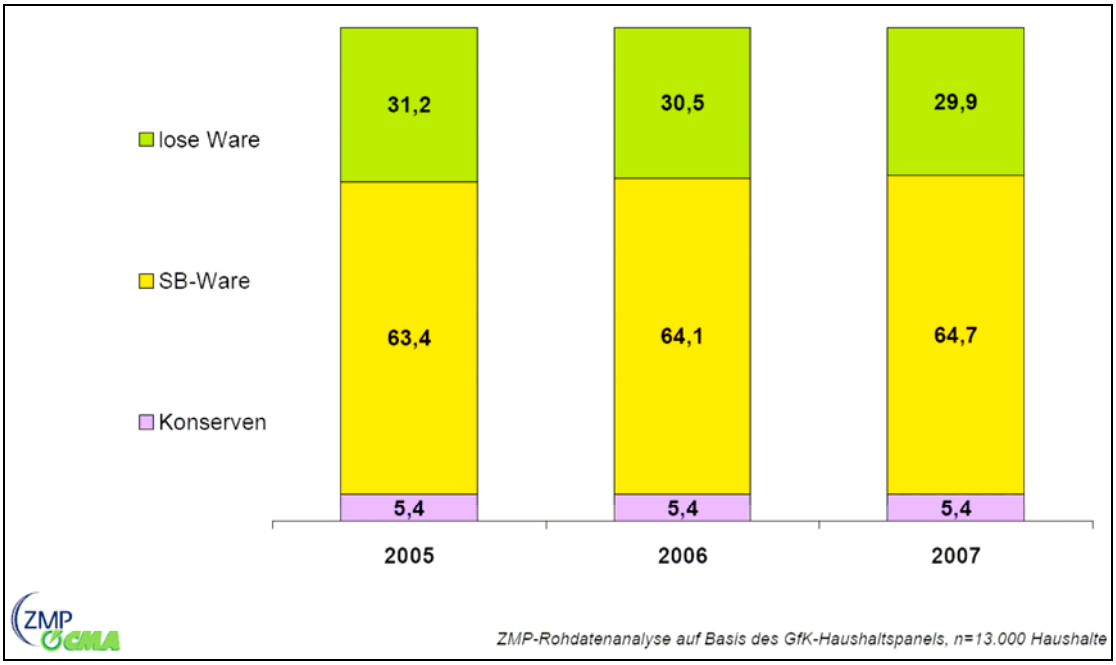
Wenig Veränderungen weist in der jüngsten Vergangenheit das Einkaufsverhalten der Verbraucher bei Fleischwaren und Wurst bezüglich der Wahl der Einkaufstätte auf (Abbildung 25). Auf Kosten der Fachgeschäfte waren lediglich geringe Verschiebungen zugunsten des Absatzes über Discounter zu verzeichnen. Auch hier hielt der Trend zu mehr Selbstbedienung an, während der Verkauf loser Ware über die Ladentheke rückläufig war (Abbildung 26).

Abbildung 25: Entwicklung der Einkaufsstätten: Fleischwaren/Wurst (Menge in %)




*Quelle:* ZMP/CMA (2008)

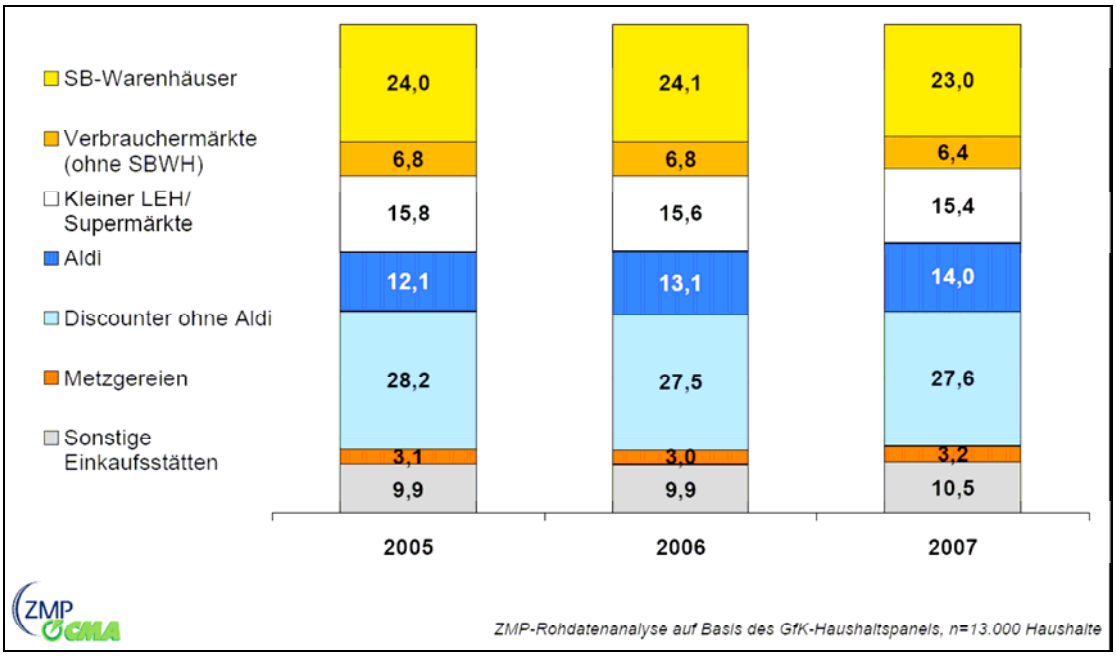
Abbildung 26: Entwicklung der Angebotsformen: Fleischwaren/Wurst (Menge in %)




*Quelle:* ZMP/CMA (2008)

Auch beim Absatz von Geflügelfleisch konnten die Discounter ihren Marktanteil leicht erhöhen vor allem zu Lasten anderer Absatzkanäle (Abbildung 27). Geflügel und Geflügelfleisch sind traditionell keine wichtige Produktgruppe im Sortiment der Metzgereien.

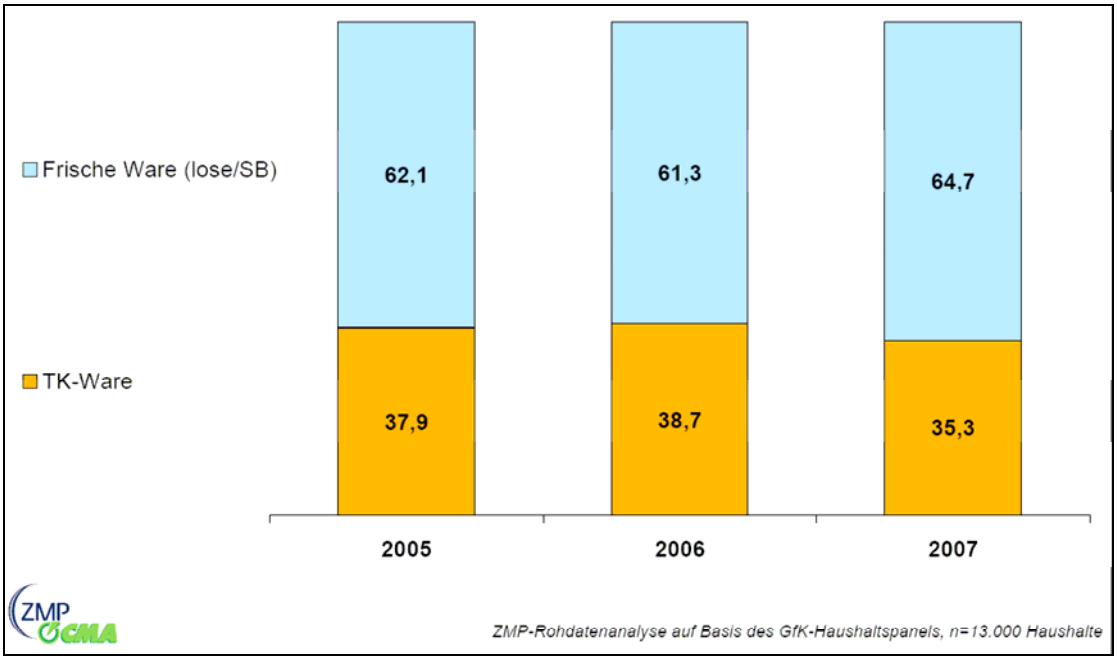
Abbildung 27: Entwicklung der Einkaufsstätten: Geflügel (Menge in %)




*Quelle:* ZMP/CMA (2008)

Anders als bei Rind und Schwein hat beim Absatz von Geflügelfleisch TK-Ware einen großen Stellenwert. Dennoch präferieren Verbraucher insgesamt frische Ware gegenüber der Tiefkühlware und dies in jüngster Zeit in zunehmendem Maße (Abbildung 28). Hier haben technische Fortschritte in Logistik und Organisation der Frischekette Einfluss auf die Entwicklung genommen.

Abbildung 28: Entwicklung der Angebotsformen: Geflügel (Menge in %)




*Quelle:* ZMP/CMA (2008)

Insgesamt können strukturelle Defizite in der Erzeugung von Rindern und Schweinen sowie weiterhin vorhandener Anpassungsbedarf in der Schlachtung von Rindern und Schweinen nicht darüber hinwegtäuschen, dass Deutschland insbesondere im Bereich Geflügel und Schwein eine international leistungsfähige Region ist. Eine derartige Beurteilung kann immer nur auf eine ’Systemleistung’ beruhen. Mit anderen Worten gelingt es den Marktpartnern INSGESAMT von der Erstellung der Vorleistungsgüter bis zum Verkauf an den Konsumenten wettbewerbsfähig zu sein. Dies setzt zweifellos ständige Anpassungsnotwendigkeiten auf verschiedenen Stufen voraus, wie etwa in der Vergangenheit den Abbau von Überkapazitäten im Schlachtbereich, oder stufenübergreifend die Lösung des wachsenden Qualitätsbewusstseins der Verbraucher durch Qualitätssicherungssysteme.

Trotz der vorhandenen Konzentrationsprozesse im Bereich Schlachtung und Fleischverarbeitung ist die landwirtschaftliche Tierproduktion in Deutschland derzeit insgesamt noch in der relativ günstigen Position, Absatzentscheidungen treffen zu können, da Alternativen vorhanden sind. Dies ist nicht in allen Ländern der EU derart gegeben und mag auch in manchen Regionen Deutschlands nicht so zutreffen.

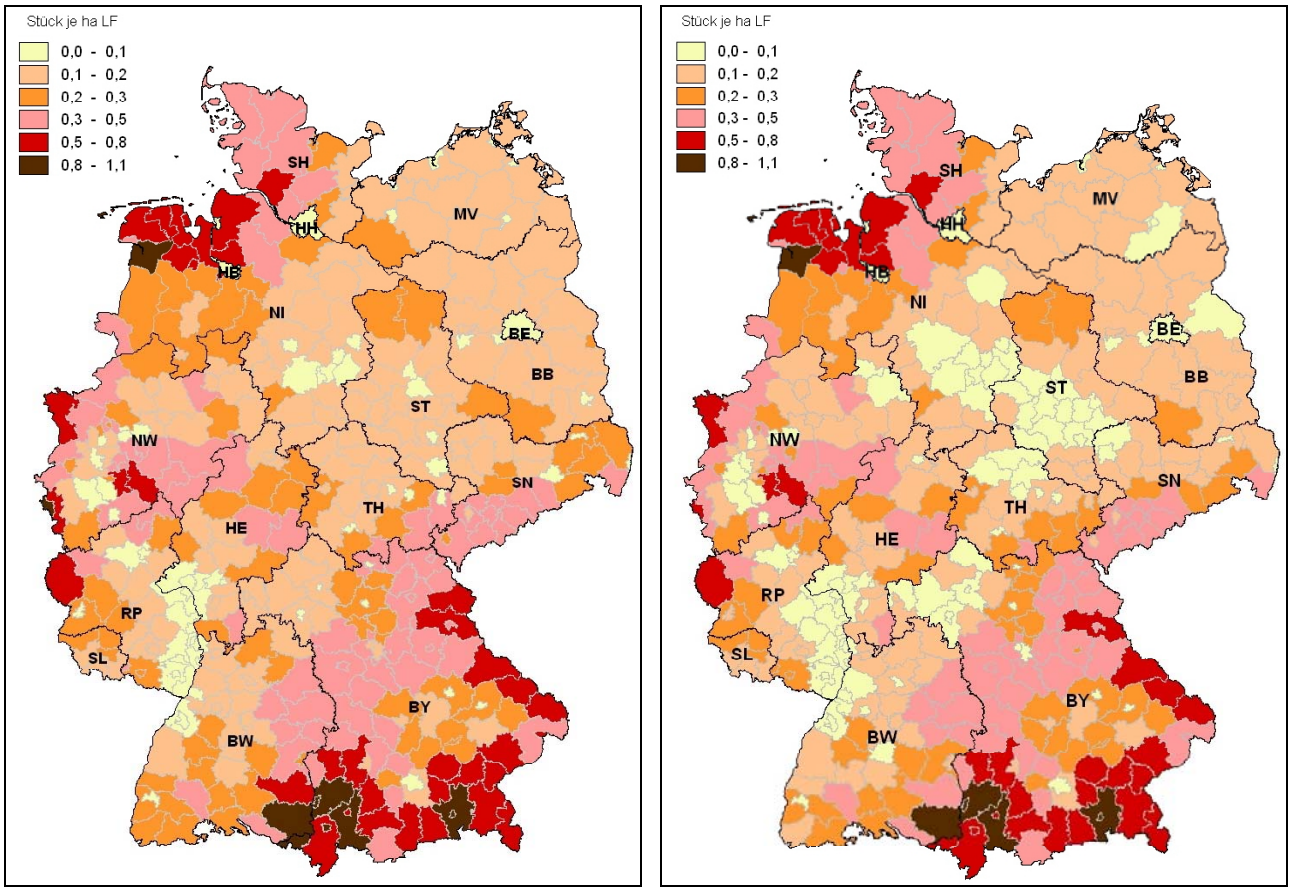
Eine Herausforderung stellt die wachsende Erzeugung und Schlachtung von Schweinen in Deutschland dar. Hier kann der Eindruck gewonnen werden, dass deutsche Unternehmen aktuell in einer guten Wettbewerbsposition sind und Marktpotenziale anderer Länder nutzen.

## 3.3 Milch

Der Bestand an Milchkühen in Deutschland hat in den letzen 20 Jahren kontinuierlich abgenommen, die Zahl der Tiere sank in diesem Zeitraum um etwas mehr als 40%. 1996 wurden noch 5,2 Mio. Milchkühe gehalten, im Jahr 2000 waren es noch 4,6 Mio. und 2006 sank die Zahl auf 4,05 Mio. Kühe (ZMPc, versch. Jgg.). Der Rückgang der Milchkuhbestände wurde durch attraktive Exportmöglichkeiten für Zuchtfärsen begünstigt. Diese Entwicklung stellt auch eine Reaktion auf Maßnahmen zur Produktionsbeschränkung (Quotierung) und eine kontinuierliche Leistungserhöhung dar. Für 2008 erwarten vorläufige Schätzungen eine Zunahme auf 4,2 Mio. Kühe.

Der Schwerpunkt der Milchkuhhaltung liegt in Bayern (30 % der Milchkuhbestände Deutschlands, v.a. südliches Oberbayern, Bayerischer Wald), gefolgt von Niedersachsen (18,1 %, Nordseeküste) und Rheinland-Pfalz (9,3 %). Regionale Differenzierungen auch innerhalb der Bundesländer gehen aus Abbildung 29 hervor. Der Vergleich der Jahre 1999 und 2003 zeigt den Bestandesrückgang vor allem in Mittel- und Ostdeutschland (südl. Niedersachsen, Sachsen-Anhalt, Nordthüringen, Brandenburg), aber auch in Unterfranken und Teilen von Rheinland-Pfalz (Abbildung 29).

Abbildung 29: Regionale Verteilung der Milchkuhbestände im Vergleich der Jahre 1999 und 2003

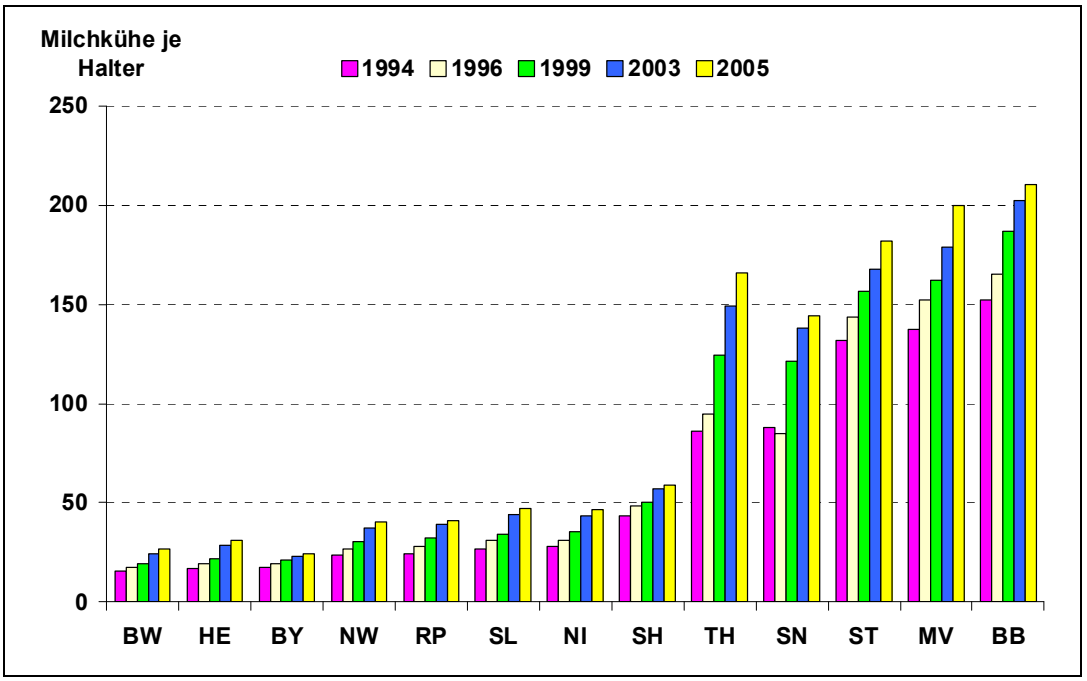



1999 2003

*Quelle*: Statistisches Bundesamt (h & i), eigene Berechnungen

Große Unterschiede zwischen den Bundesländern werden bei der durchschnittlichen Größe der Milchkuhbestände deutlich: Während in den alten BL kleine (BY, HE, BW) und mittelgroße Bestände dominieren (Mittel 2005: 38,4 Tiere), beträgt in den neuen Bundesländern die durchschnittliche Größe 176,4 Milchkühe je Halter; in allen Bundesländern sie ist jedoch im Laufe der Jahre angewachsen (vgl. Abbildung 30). Aus den unterschiedlichen Bestandsgrößen resultieren regional unterschiedliche Erfassungskosten der produzierten Milch.

Abbildung 30: Durchschnittliche Größe der Milchkuhbestände in den Jahren 1994 bis 2005



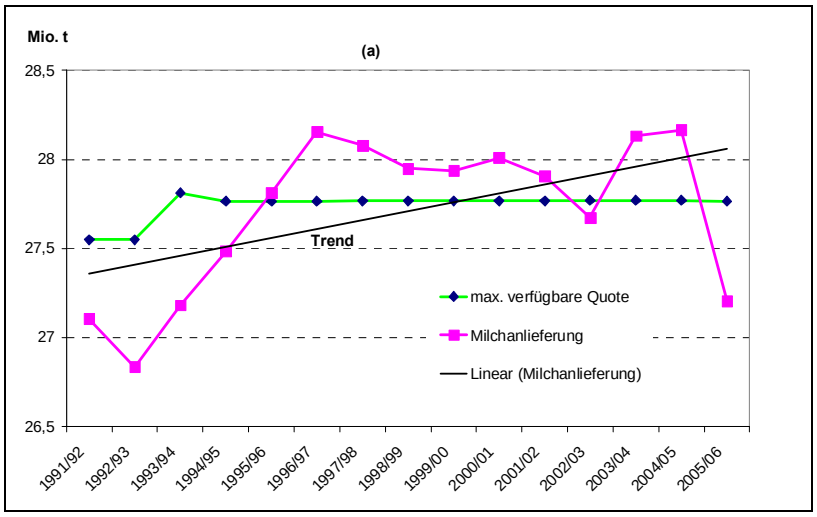

*Quelle:* ZMPc

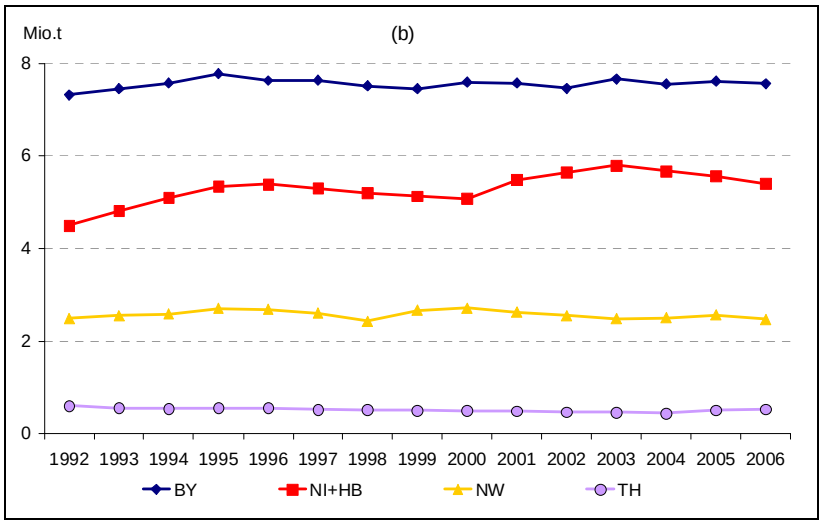
Obwohl die Zahl der Halter von Tierbeständen über 100 Tiere zwischen 1992 und 2005 zugenommen hat, werden in Deutschland insgesamt nur 25,6 % der Milchkühe in Herden mit mehr als 100 Tieren gehalten (1992 – 18,7 %), was im Vergleich zu anderen - vor allem östlichen und nördlichen - EU-Ländern wie Tschechien (87,5 %), Slowakei (86,9 %), Ungarn (80 %), Estland (67,4), Dänemark (66,2 %) und UK (58 %) eine klein strukturierte Milchkuhhaltung mit geringerer Tierkonzentration belegt (ZMP 2007). Bestandesgrößenabhängige Unterschiede bei den Produktionskosten beeinflussen auch die Wettbewerbsfähigkeit der Wertschöpfungskette insgesamt.

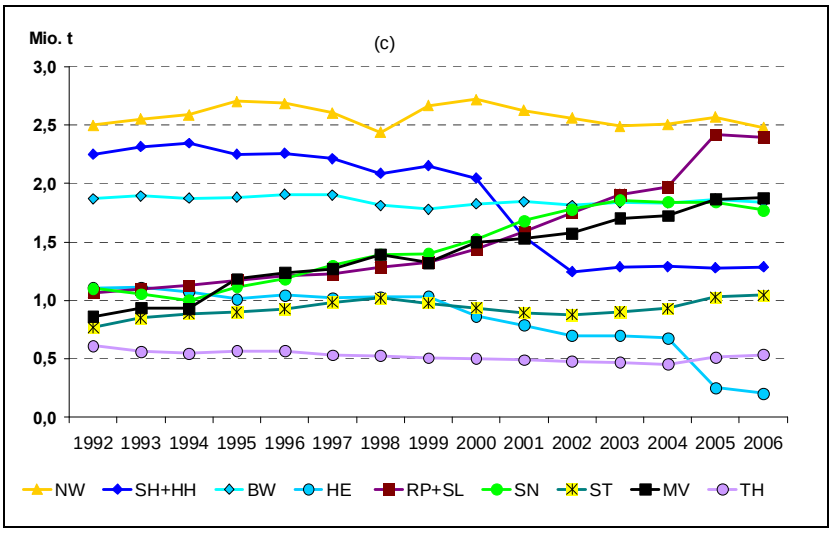
Durch die enorme Leistungssteigerung der Milchkühe (seit 1990 um rd. 40 %; im bundesdeutschen Durchschnitt lag die Milchleistung 2006 bei 6.849 Liter je Kuh) hat die Milchanlieferung insgesamt – trotz einer Abnahme der Zahl der Tiere – in den letzten 15 Jahren leicht zugenommen, (vgl. Abbildung 31). Die Milchanlieferung wird seit 1984 grundsätzlich durch die im Rahmen der Garantiemengenregelung vorgegebenen Referenzmenge bestimmt, die aktuell (Zeitraum 2008/2009) für Deutschland bei 28.847 Mio. t liegt[4] (VO (EG) Nr. 1788/2003). Die Milchanlieferungen an die Molkereien überstiegen in den meisten Jahren die Referenzmenge um durchschnittlich 0,6 %. 2006/2007 entsprach die Überlieferung mit 0,04 % fast einer Punktlandung. Im Zuge der EU-Agrarreform 2003 wurde ab 2006 bis 2008 die Milchquote in Deutschland linear um insgesamt 1,5 % angehoben. Die erwartete Verschärfung bei der Überschuss-Situation blieb jedoch aus.

[4] Zeitraum 2006/2007 bei 28,004 Mio. t; 2006: Lieferung 27,161 Mio. t + Direktverkauf 94,3 kt.

Abbildung 31: Entwicklung der Milchanlieferung in Deutschland (a) und nach Bundesländern (b,c) von 1992 bis 2006 (Milchanlieferung (a) mit Korrektur der Fettgehalte, (b) u. (c) nach Kalenderjahren und ohne Fettkorrektur)




*Quelle:* ZMPc,versch. Jgg.; BMELV Statistischer Monatsbericht

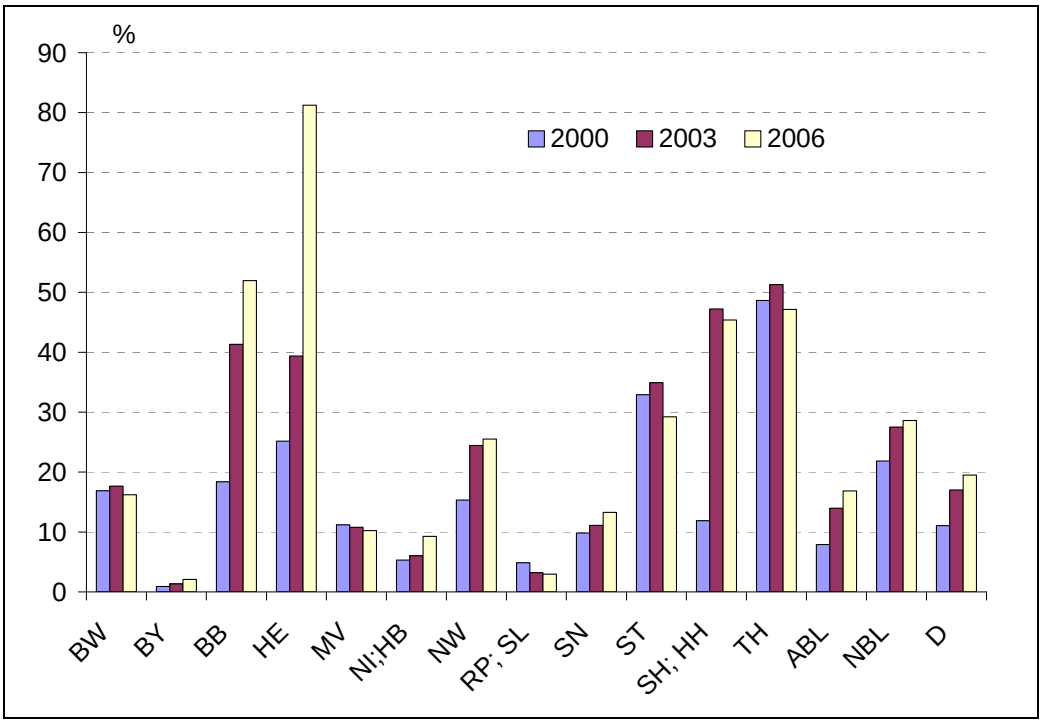
Allerdings differiert die Milchanlieferung zwischen den Bundesländern und ihren Regionen z.T. erheblich (vgl. Abbildung 31b und c). So hält Bayern mit durchschnittlich 28 % relativ konstant den höchsten Anteil an der gesamten Milchanlieferung, gefolgt von Niedersachsen mit einem Anteil von durchschnittlich 20 %. Steigende Anteile seit 1992 verzeichnen Rheinland-Pfalz, Mecklenburg-

Vorpommern und Sachsen. Stark zurückgegangen sind die Milchanlieferungen in Schleswig-Holstein (- 41 % im Vergleich zu 1992) und Hessen (- 81 %).

Allgemeine Gründe für den Rückgang der Milchanlieferung trotz erhöhter Milchquote sind vor allem in reduzierten Milchviehbeständen zu suchen. Ein weiterer Faktor ist die zunehmende Verbreitung von Biogasanlagen, die zur Verteuerung von Pachten und Grundfutter führt und die Konkurrenz um Flächen erhöht (ZMP, 2007).

In den letzten Jahren ist eine Umstrukturierung der Milchanlieferung zu erkennen. In etlichen Bundesländern erfolgt u.a. auch infolge zunehmender Konzentration der Molkerei-Unternehmen ein Transport der erzeugten Milch in andere (Bundes-) Länder. Gemessen an der Anlieferung der insgesamt im Land erzeugten Milch stieg insbesondere in HE, SH, BB und NW der Anteil der an Molkereien anderer Länder gelieferten Milch während der Förderperiode 2000 bis 2006 erheblich (Abbildung 32). Der Rückgang in Hessen, der von 2004 auf 2005 besonders stark ausgeprägt ist, kann zu einem Teil auf die Fusion der Hochwald Nahrungsmittel-Werke GmbH mit Starmilch AG aus Fulda zurückgeführt werden, da die Milch an Verarbeitungsstandorte außerhalb Hessens gebracht wird.In Thüringen wird über die Hälfte der Milch nicht in thüringischen Molkereien angeliefert. In Absolutwerten (1.000 t) lieferte ebenfalls SH/HH 2006 mit 1.034 kt die größte Milchmenge außerhalb des BL an, gefolgt von HE mit 791 kt, BB mit 678 kt und NW mit 663 kt.

Abbildung 32: Anteil der in verschiedenen Bundesländern erzeugten Milch, der an Molkereien anderer BL geliefert wird (in %)



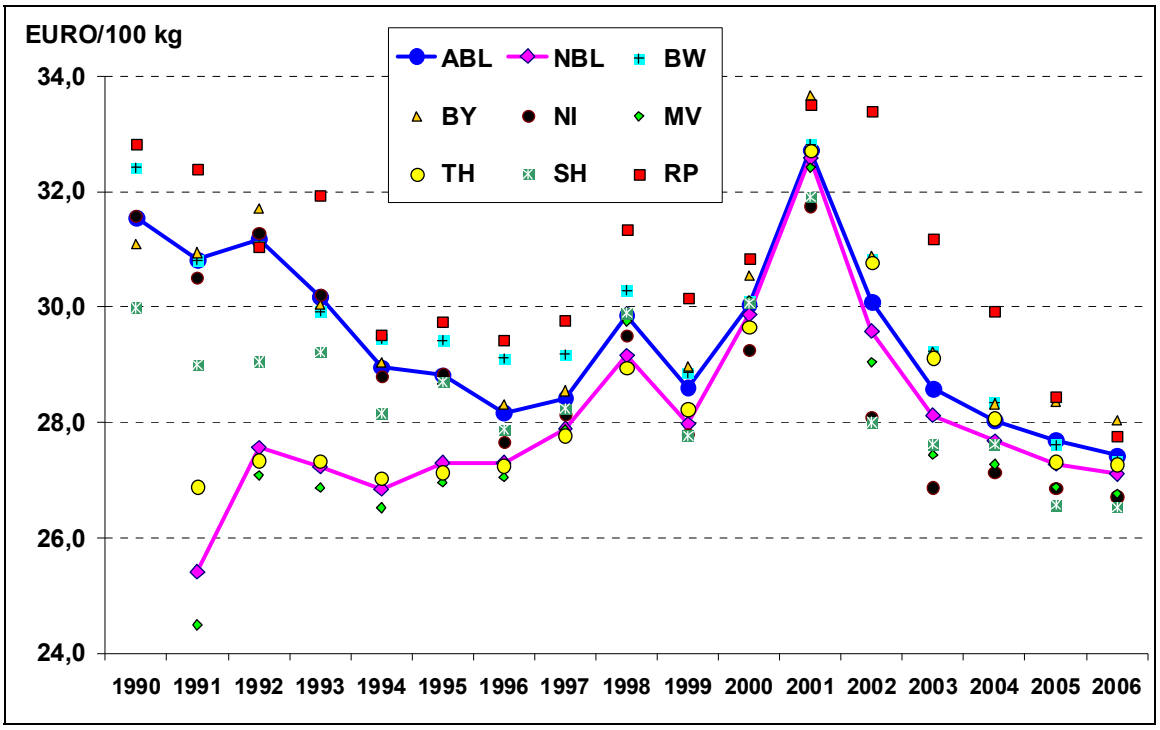

*Quelle:* BMELV Statistischer Monatsbericht; WOLTER, 2008)

Die Milcherzeugerpreise sanken 2006 zum 5. Mal in Folge und erreichten mit 27,4 Cent je kg im Durchschnitt (3,7 % Fett, 3,4 % Eiweiß) ihr vorläufiges Tief. Schätzungen gingen von einem weiteren Rückgang der Milcherzeugerpreise um bis zu 20 % bis 2007/2008 aus (ZMP 2005d). Bereits im Herbst 2006 zeichnete sich am Milchmarkt eine Wende ab, die im Frühjahr 2007 in fast explosionsartig steigende Preisentwicklungen übergegangen ist. 2007 stiegen die Milchauszahlungspreise der Molkereien im Vergleich zu 2006 in allen Ländern der EU ohne Ausnahme. Im Durchschnitt erhielten die Milcherzeuger in der Gemeinschaft für ein Kilogramm Milch mit 3,7 Prozent Fett ohne

Mehrwertsteuer ab Hof 0,31 Euro. Das waren gut 15 Prozent mehr als im Vorjahr. Deutschland übertraf erstmals seit 2003 den EU-Durchschnitt (ZMP, 2007)

Einen Eindruck über die Entwicklung der Auszahlungspreise für Milch innerhalb Deutschlands vermittelt Abbildung 33. In den neunziger Jahren fand im Wesentlichen eine Annäherung der Auszahlungspreise zwischen alten und neuen BL statt. Im Jahr 2006 wurden in den alten Bundesländern für die Standardmilch (mit 3,7 % Fett und 3,4 % Eiweiß ) durchschnittlich 0,31 €/100 kg Milch mehr gezahlt als in den neuen Bundesländern. Die höchsten Preise werden in BY, BW und RP erzielt, während SH, NI und MV unterdurchschnittliche Auszahlungspreise aufweisen (Abbildung 33). Die außergewöhnlich hohen Preise des Jahres 2001 resultieren aus einem geringeren Angebot. Der Rückgang der durchschnittlichen Auszahlungspreise für Standardmilch wird durch erhöhte Fettgehalte der abgelieferten Milch teilweise kompensiert (Fettkorrektur).

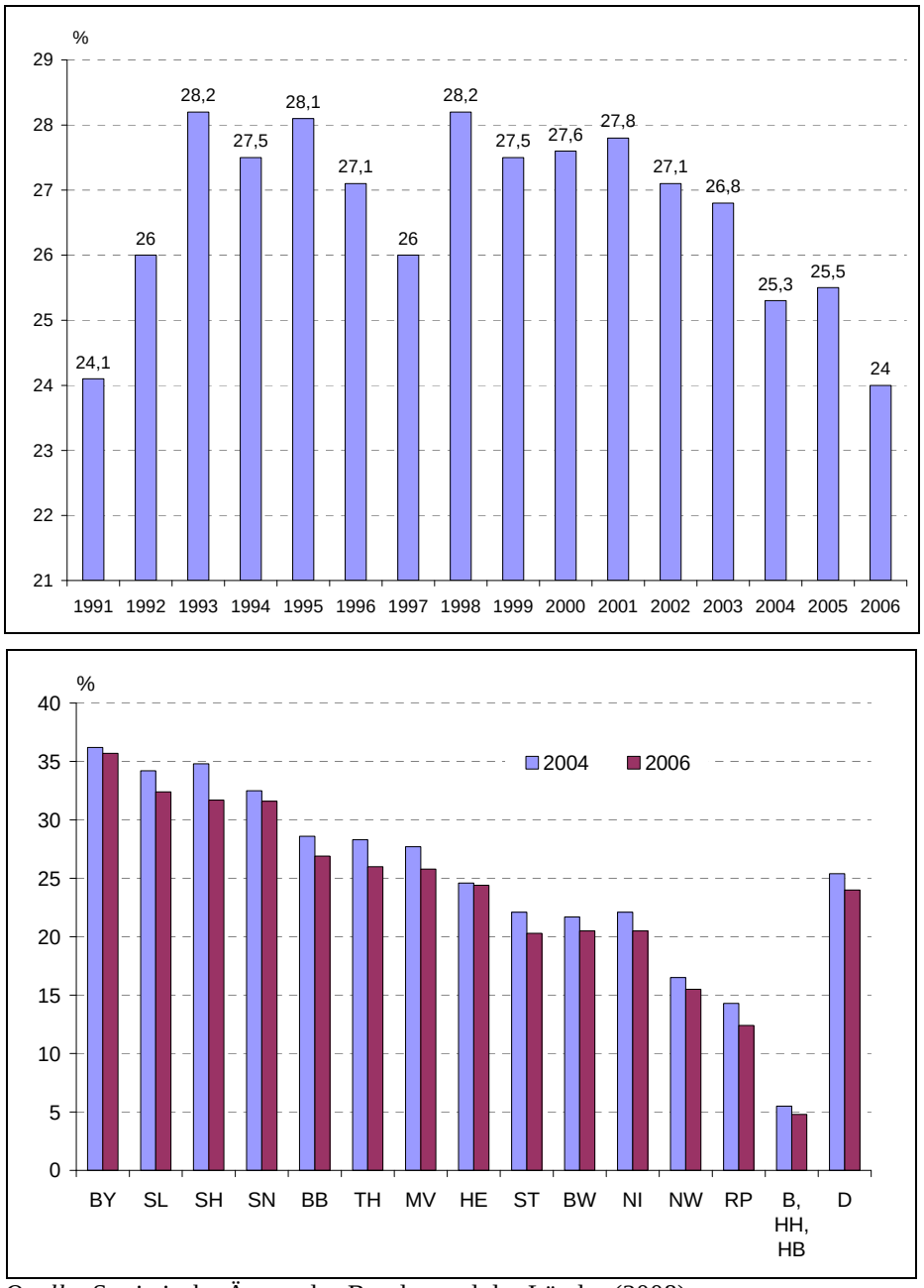
Abbildung 33: Auszahlungspreise für Standardmilch (3,7 % Fett und 3,4 % Eiweiß) in € je 100 kg in den alten (ABL) und neuen (NBL) Bundesländern sowie ausgewählten BL zwischen 1990 und 2006




*Quelle:* BMELV Statistischer Monatsbericht

Die Verkaufserlöse aus dem Sektor Milch machen derzeit im Durchschnitt rund ein Viertel der gesamten Verkaufserlöse aus und stellen mit rund 24 % eine wichtige und relativ stabile Einnahmequelle für die landwirtschaftlichen Erzeuger in Deutschland dar (vgl. Abbildung 34). In den letzten Jahren hat dieser Anteil tendenziell abgenommen. Die Bedeutung der Milch für die Erzeugererlöse weist allerdings in den einzelnen Bundesländer sehr unterschiedlich. Während sie in BY, SL, SH und SN über 30 % liegt, hat sie in RP und NW weniger als 20 % anteil an den gesamten Erzeugererlösen.

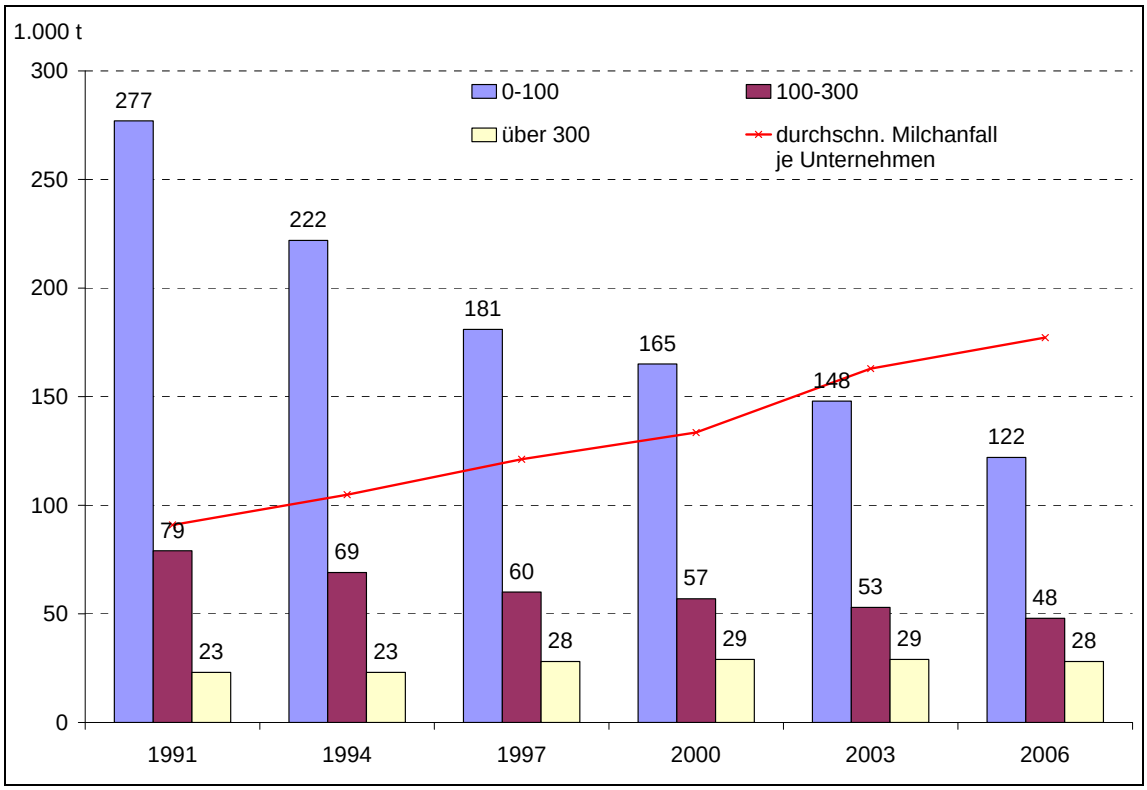
Abbildung 34: Anteil (%) der Milch an den Erzeugererlösen der Landwirtschaft im Zeitraum 1991 bis 2006, Mittel aller Bundesländer (oben) und anteilige Verkaufserlöse 2004 und 2006 in den Bundesländern (unten)




*Quelle*: Statistische Ämter des Bundes und der Länder (2008)

In der Milch verarbeitenden Industrie hat seit den 90er Jahren ein umfassender Strukturwandel stattgefunden, der bis heute noch nicht abgeschlossen ist. Die Zahl der Molkereiunternehmen mit Milchbe- und -verarbeitung nahm von 379 im Jahre 1991 auf 198 im Jahr 2006 ab, dabei sind in erster Linie die kleineren Unternehmen mit einer Verarbeitungskapazität von bis zu 100.000 t betroffen, während große Molkereien zahlenmäßig zugenommen haben (Abbildung 35). Dieser Konzentrationsprozess hat nicht in allen Bundesländern gleichermaßen stattgefunden, besonders fortgeschritten ist er in Rheinland-Pfalz (hier existieren nur noch 2 Unternehmen). Deutlich erhöht hat sich auch die Verarbeitungsmenge je Unternehmen: Sie stieg von 90.000 t (1991) auf 177.000 t im Jahr 2006 (vgl. Abbildung 35).

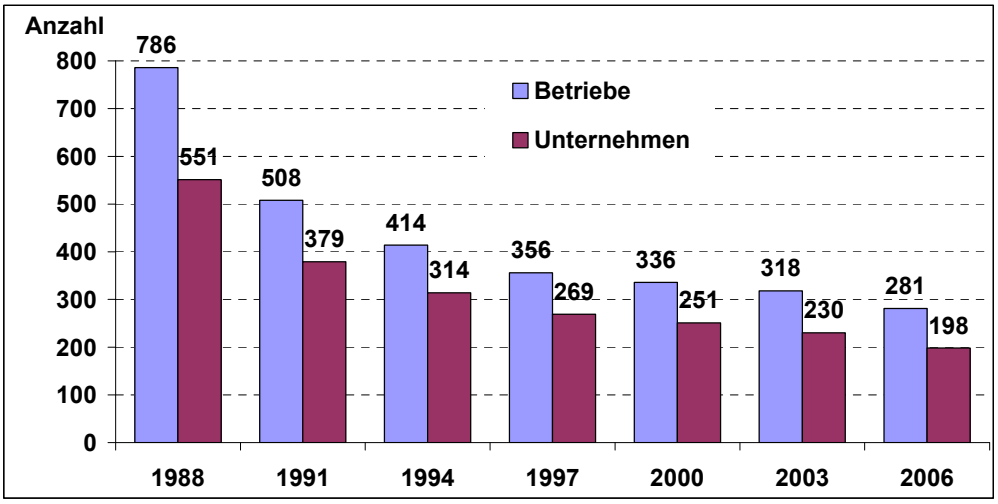
Abbildung 35: Struktur der Molkereiwirtschaft, Anzahl Unternehmen nach dem Umfang der Milchverarbeitung (in 1.000 t) und durchschnittlicher Milchanfall je Unternehmen




*Quelle:* WOLTER, 2008.

Durch Fusionen hat seit 1988 die Zahl der Betriebe mit Milchver- und -bearbeitung um rund 60 % abgenommen (Abbildung 36). Trotz dieses Konzentrationsprozesses der Milchverarbeitung, der die Position der Molkereiwirtschaft gegenüber dem stark konzentrierten LEH sowie auf internationalen Märkten stärkt, müssen zur weiteren Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit die vorhandenen Kapazitäten besser ausgelastet werden. Insoweit sind weitere Fusionen und Rationalisierungsmaßnahmen zu erwarten. So wird beispielsweise in einer bislang unveröffentlichten und bezüglich Ansatz und Vorgehensweise nicht unumstrittenen (vgl. Deutsche Milchwirtschaft, 2006) Studie im Auftrag des Deutschen Raiffeisenverbandes den Molkereigenossenschaften die Schließung der Hälfte der derzeit existierenden Betriebsstätten und die Fusion zu zwei großen Unternehmen empfohlen (LZ 2005; BOOZ et al. 2005). WEINDLMAIER und BUSCHENDORF kommen in einer weiteren Studie zur Michmarktstruktur bis 2013 zu der Erkenntnis, dass eine Reduzierung der 223 erfassten Betriebsstätten auf 91 Betriebsstätten zu einer optimalen Kostenstruktur führt. Unter Berücksichtigung der Herausforderungen des internationalen Wettbewerbs sehen die Verfasser diese 91 Betriebstätten etwa 15 Molkereiunternehmen zugeordnet. (WEINDLMAIER und BUSCHENDORF, 2006)

Abbildung 36: Entwicklung der Anzahl der Betriebe und Zahl der Unternehmen mit Milchver- und -bearbeitung (ohne Herstellung von Speiseeis) zwischen 1998 und 2006




*Quelle*: WOLTER, 2008.

Bezogen auf die Rechtsform der Unternehmen dominieren Kapitalgesellschaften mit einem zahlenmäßigen Anteil im Jahr 2006 von 59 % (2003: 46 %) sowie von rd. 52 % bezogen auf die verarbeitete Milchmenge (2003: rd. 46 %). Auf Molkerei-Genossenschaften entfiel 2006 ein Anteil von rd. 29 % bei der Anzahl (2003: 33 %) und rd. 46 % bei der Verarbeitungsmenge (2003: 42 %). D Rest entfällt auf Einzelfirmen und Personengesellschaften, deren Bedeutung aber insbesondere bezüglich der Verarbeitungsmenge gering ist (vgl. WOLTER, 2008).

Insbesondere die Zahl der Molkereigenossenschaften hat durch verstärkte Fusionen zwischen 1994 und 2006 sehr stark abgenommen (von 136 auf 57), während sich die Zahl der Kapitalgesellschaften seit 1997 kontinuierlich erhöhte (vgl. WOLTER, 2008, S. 28).

Im Zuge der Globalisierung wird eine Internationalisierung der Molkereiunternehmen künftig als unumgänglich angesehen, wobei eine Beschränkung des Auslandsengagements auf den Export von Produkten möglicherweise nicht ausreichend ist (Ebneth, 2005), sondern eine stärkere ausländische Beteiligung und die Bildung von Tochtergesellschaften erforderlich wird. Bei der Bewältigung dieser Herausforderung kann die Rechtsform der Unternehmen eine entscheidende Rolle spielen. Die Veränderung traditioneller Strukturen sowie ein flexibles Management stellen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Konsolidierung der Molkereistrukturen dar.

Viele Unternehmen verfolgen unterschiedliche Strategien wie

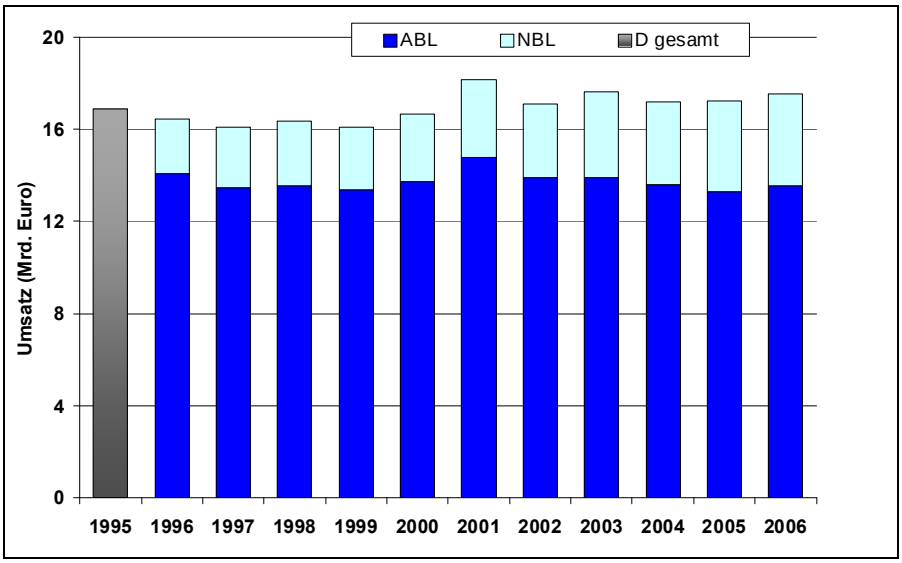
- stärkere Spezialisierung von Betriebsteilen auf spezielle Produkte oder Segmente (Diversifizierungsstrategie),
- Kostenführerschaft (Setzen auf Niedrigpreissegment) oder
- Qualitätsführerschaft (Konzentration auf Markengeschäft)

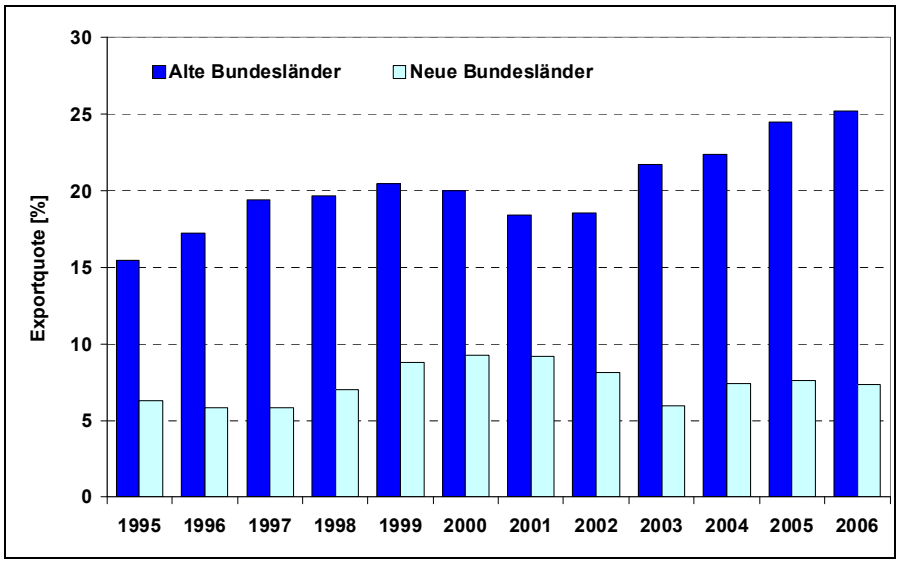
und/oder kombinieren diese Strategien für einzelne Produkte oder Produktgruppen.

Die Umsatzentwicklung des Wirtschaftszweiges hat im Vergleich zum Ende der 90er Jahre leicht zugenommen und lag 2006 auf einem Niveau um 20,8 Mrd. € (Abbildung 37 oben). Damit stellt die Milchverarbeitung nach den Fleisch verarbeitenden Betrieben den zweitgrößten Wirtschaftsbereich im Ernährungsgewerbe dar, der rund 15 % zum Gesamtumsatz dieser Branche beiträgt. Gut ein Fünftel des Gesamtumsatzes stammt aus dem Export, der Anteil des Auslandsumsatzes liegt in den alten

Bundesländern bei 25,2 %, in den neuen Bundesländern allerdings nur bei 7,3 % (vgl. Abbildung 37 unten). Dabei spielen allerdings Verzerrungen bei der statistischen Erfassung eine Rolle, die darauf zurückzuführen sind, dass Molkereiunternehmen in einigen Produktbereichen, z.B. bei der Herstellung von geschnittenem Käse, zusammenarbeiten und nur der Herstellungsbetrieb Exporte meldet. Insgesamt hat der Auslandsumsatz in den letzten 10 Jahren zugenommen, wobei die Entwicklung nicht gleichmäßig verlief, sondern – insbesondere beim Export in Drittländer durch Änderungen der jeweiligen Außenhandelsbedingungen der EU – Schwankungen unterworfen war.

Abbildung 37: Entwicklung von Umsatz (oben) und Exportquote (unten) in den fachlichen Betriebsteilen der Milchverarbeitung (ohne Herstellung von Speiseeis) in den alten (ABL) und neuen (NBL) Bundesländern zwischen 1995 und 2006

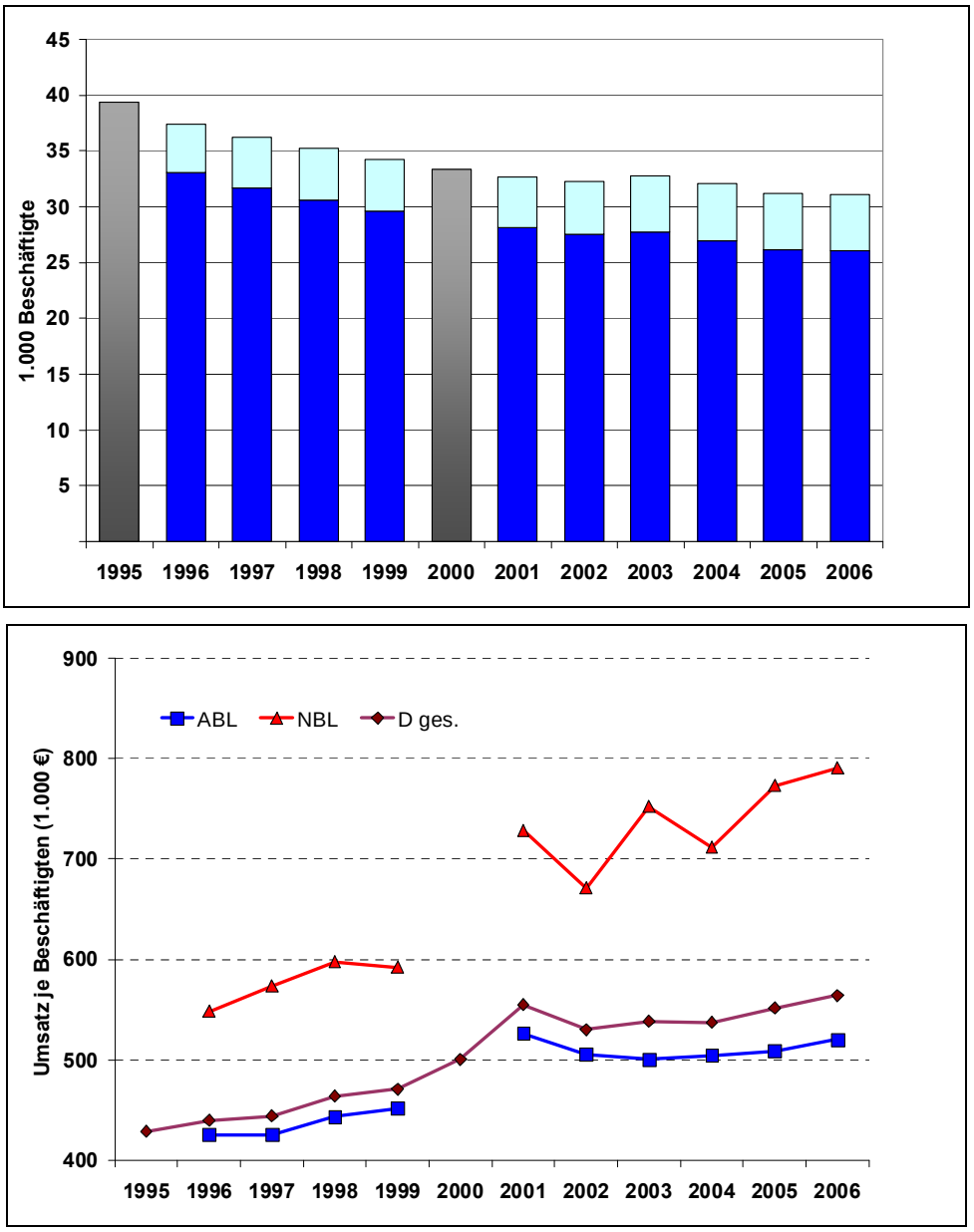



*Quelle*: Statistisches Bundesamt (d)

Die Zahl der Beschäftigten ist in den letzten 10 Jahren um rund 20 % zurückgegangen und lag 2006 bei 31.000 Beschäftigten (Abbildung 38 oben). Große Unterschiede werden bei der Arbeitsproduktivität deutlich: In den neuen Bundesländern lag der Umsatz je Beschäftigtem im Durchschnitt der letzten vier Jahre bei 756.000 €, in den ABL dagegen nur bei 508.000 € (vgl. Abbildung 38 unten), ein Hinweis darauf, dass in den NBL der Strukturwandel weiter voran geschritten ist.

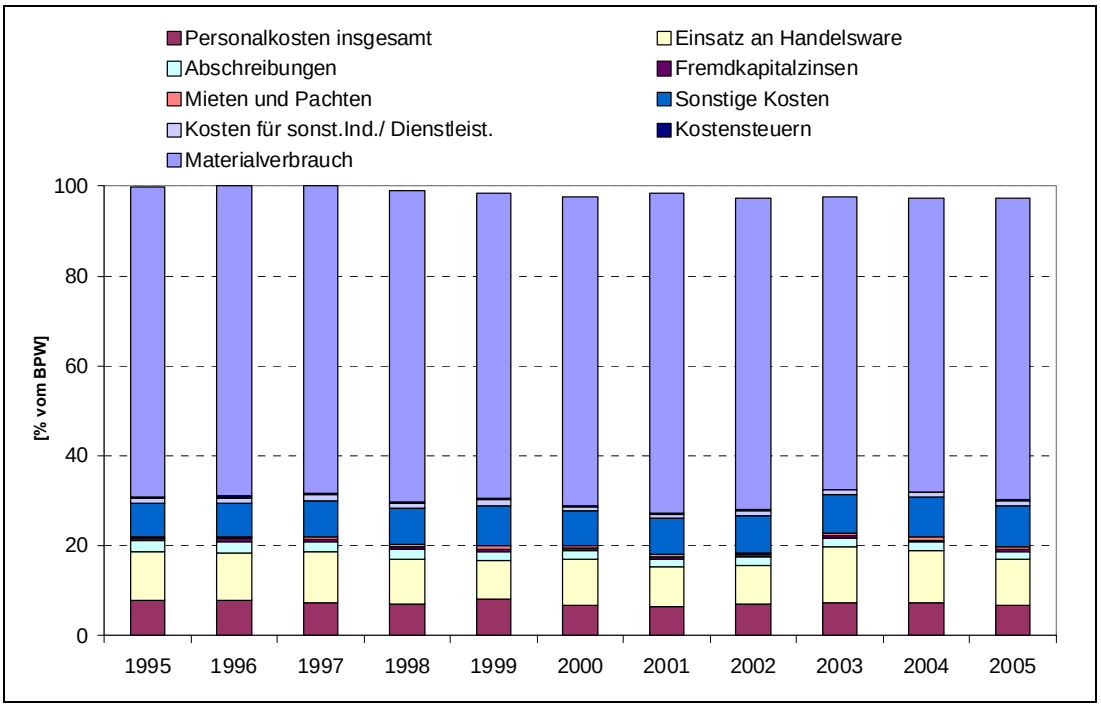
Abbildung 38: Entwicklung der Beschäftigtenzahlen (oben), und der Arbeitsproduktivität (unten) in den fachlichen Betriebsteilen der Milchverarbeitung (ohne Herstellung von Speiseeis) in den alten (ABL) und neuen (NBL) Bundesländern zwischen 1995 und 2006




Quelle: Statistisches Bundesamt (d)

Die Kostenstruktur in der Milchverarbeitung hat sich – gemessen an den Angaben der amtlichen Statistik (Statistisches Bundesamt (e)) – seit 1995 nicht wesentlich geändert: Die Materialkosten stellen mit rd. 69 % des Bruttoproduktionswertes relativ stabil den größten Kostenfaktor dar (Abbildung 39). Die in den Materialkosten eingeschlossenen Energiekosten betragen nur 1,3 % (Schwankungsbreite 1,2 bis 1,4 %), so dass die absolut gestiegenen Energiekosten in der Kostenstruktur kaum Niederschlag finden. Der Anteil der Personalkosten lag im Durchschnitt der Jahre 1995 bis 2005 bei 7,2 %, der Rückgang der Beschäftigtenzahlen wird somit durch gestiegene Löhne kompensiert.

Abbildung 39: Daten zur Kostenstruktur in der Milchverarbeitung (%-Anteile am Bruttoproduktionswert)



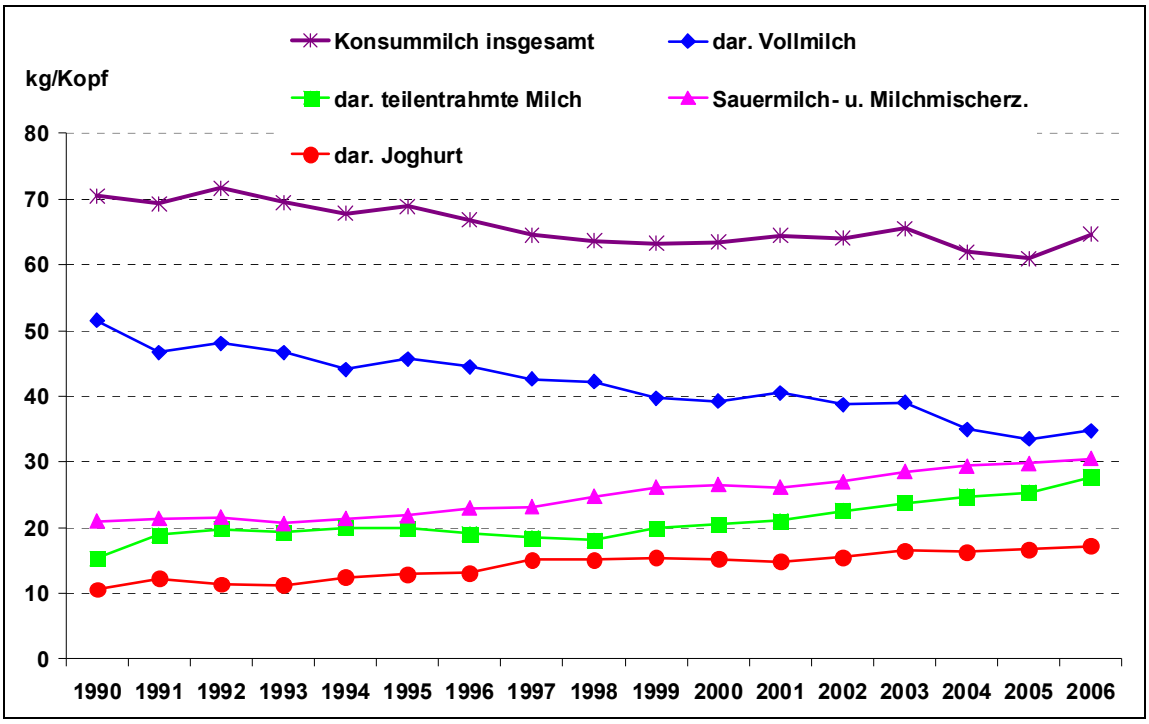

*Quelle*: SBA (e)

Die insgesamt leicht gestiegene verfügbare Rohstoffmenge an Milch (2006 rd. 28 Mio. t, ZMPc) wurde von den Molkereien vor allem für die Produktion von Käse, Milchfrischprodukten und Butter eingesetzt. Die Rohmilchverwertung über Käse hat dabei zunehmende Bedeutung. Während bei Konsummilch und Käse ein Exportüberschuss besteht, wird knapp 1/5 des Butterverbrauchs importiert. Andere EU-Mitgliedstaaten sind dabei Hauptzielmärkte der Exporte, die angesichts des Tatbestandes, dass in Deutschland zu den gegenwärtigen Marktbedingungen mehr Milch produziert als verbraucht wird, einen notwendigen Absatzweg darstellen.

Der Pro-Kopf-Verbrauch entwickelt sich in den verschiedenen Warenbereichen unterschiedlich. Während er bei Butter mit leichten Schwankungen um 6,5 kg bewegte, stieg der Pro-Kopf-Verbrauch von Käse in 2006 auf ein neues Rekordniveau von 22 kg. Generell lässt sich ein Verbrauchertrend zum Verzehr von Gesundheits- und Convenienceprodukten feststellen. Zu den aktuellen Trends im Verbraucherverhalten gehört auch die wachsende Bedeutung der Handelsmarken, deren Anteil im Bereich der Molkereiprodukte je nach Produktgruppe etwa zwischen 50 und 85 % des Absatzes beträgt (GERLACH et al. 2006) und Markenware aus den Regalen verdrängt.

In Deutschland hat sich der Pro-Kopf-Verbrauch an Konsummilch – nach einer Abnahme bis Ende der 90er Jahre – wieder stabilisiert und lag im Jahr 2006 durchschnittlich bei 64,6 kg. Aufgeschlüsselt auf Teilerzeugnisse wird der Trend zu fettärmeren Milchprodukten [(teil)entrahmte, Sauermilch- und Milchmischerzeugnisse] deutlich, die seit 1990 kontinuierlich im Verbrauch gestiegen sind (Abbildung 40). Bei den Milchmischprodukten nahm vor allem der Pro-Kopf-Verbrauch von Joghurt (einschl. Trinkjoghurt) beachtlich zu (64,7 % seit 1990). Im Bereich der Konsummilch hat sich insbesondere das Segment der ESL-Milch (Extended Shelf Live-Technologie) positiv entwickelt. Weniger als ein Drittel der abgepackten Konsummilch wird als Frischmilch verkauft, 72,5 % der gesamten abgepackten Konsummilch werden als H-Milch umgesetzt (ZMP, versch. Jgg.).

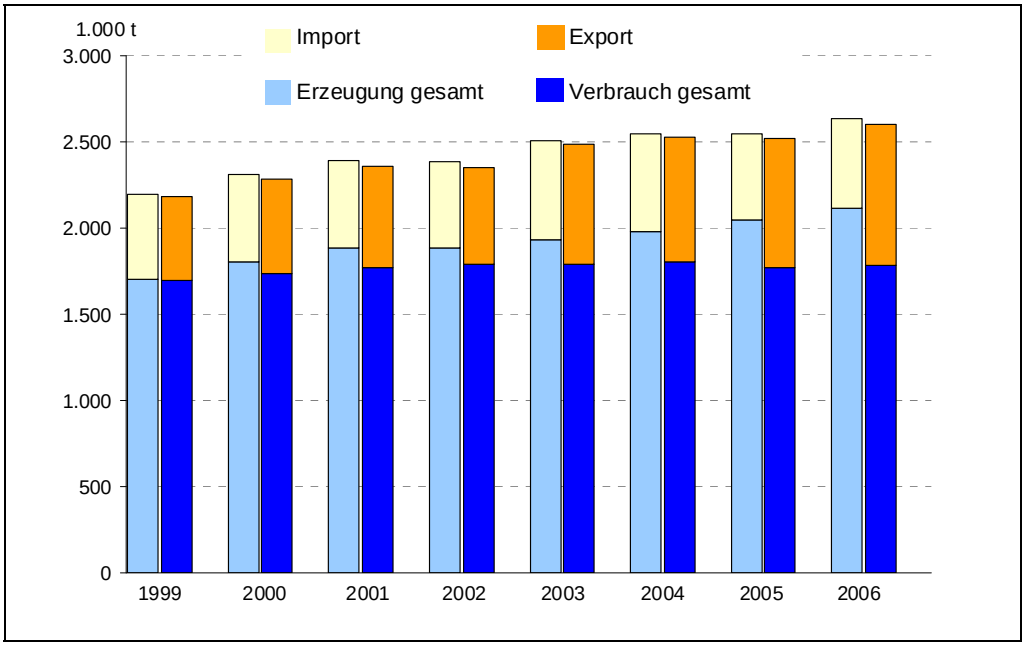
Abbildung 40: Pro-Kopf-Verbrauch für Konsummilch, Sauermilch- u. Milchmischerzeugnisse 1990 bis 2006




*Quelle*: ZMPc

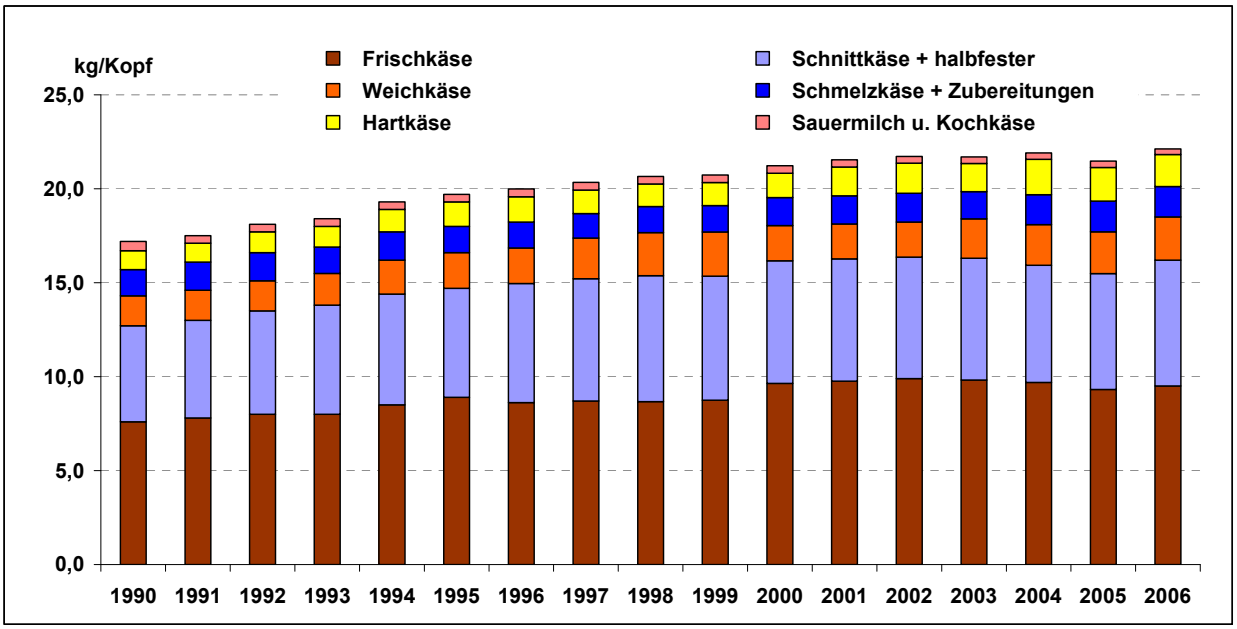
Der Käsemarkt ist in der Erzeugung wie auch im Verbrauch weiter gewachsen und hat damit an den Trend der vergangenen Jahre angeknüpft. 2006 wurden 2,180 Mio. t Käse erzeugt, das entspricht einer Steigerung von 24,9 % gegenüber 1999 (vgl. Abbildung 41). Die gestiegene Käseproduktion wurde bei leicht steigender Inlandsnachfrage vorrangig (zu 90 %) über den Export abgesetzt, der seit 1999 eine Steigerung um über 50 % erfahren hat (Abbildung 41). Die Marktversorgung mit inländischem Käse hielt in den letzten Jahren einen Marktanteil um 70 %. Der Pro-Kopf-Verbrauch schwankte in den letzten Jahren zwischen 21 und 22 kg. (vgl. Abbildung 42). Im internationalen Vergleich haben nur Griechenland, Frankreich, Italien und die Schweiz einen vergleichbar hohen oder höheren Käsekonsum (ZMP, 2007).

Abbildung 41: Marktversorgung mit Käse insgesamt, 1999 bis 2006




*Quelle*: ZMPc, versch. Jgg.

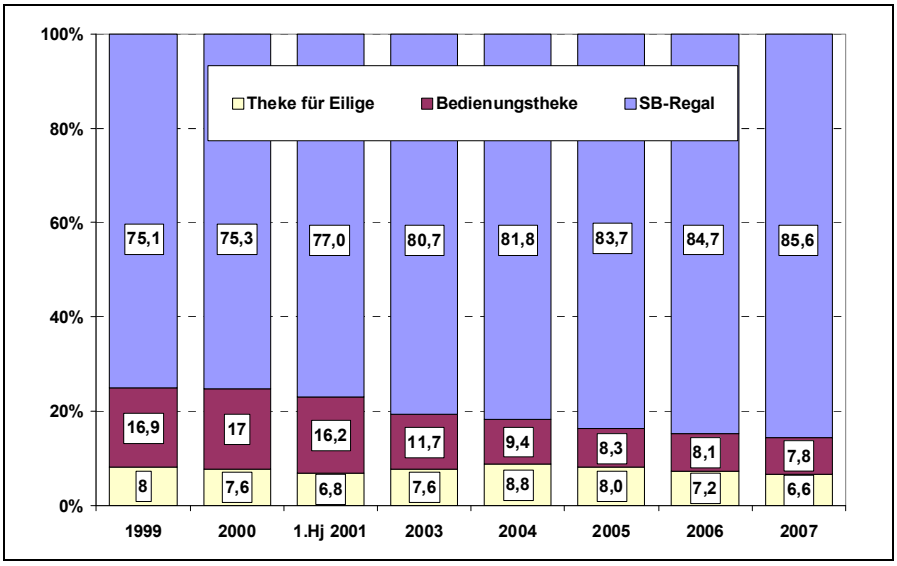
Abbildung 42: Pro-Kopf-Verbrauch für Käse 1990 bis 2006




*Quelle*: ZMPc, versch. Jgg.

Beim Vergleich der verschiedenen Angebotsformen für Käse zeigt sich eine Tendenz zu erhöhten Marktanteilen im Bereich ‚SB-Regal' auf Kosten der Anteile an der Bedienungstheke (Abbildung 43). Der Abverkauf von selbstbedienungsgerecht verpackter Ware (Cabrio Theke) wurde nicht ausgeweitet, wobei zu berücksichtigen ist, dass eine Differenzierung zwischen SB-Regal und Cabrio-Theke für Verbraucher z.T. sehr schwierig ist.

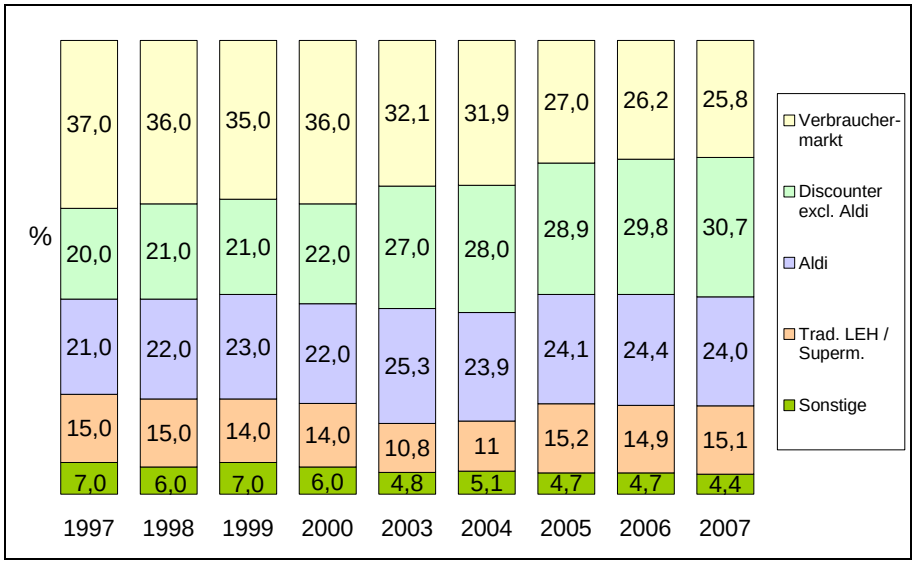
Abbildung 43: Angebot an Käse im LEH zwischen 1999 und 2007




*Quelle*: GfK Panel Services nach ZMP/CMA, ab 2003 Einbeziehung von Ausländerhaushalten, die eine Vergleichbarkeit mit Vorjahren erschwert

Bei Betrachtung der privaten Einkaufsstätten für ausgewählte Molkereiprodukte wird deutlich, dass der Marktanteil der Discounter in den letzten Jahren weiter gestiegen ist, bei Käse stieg er von 41 % (1997) auf 54,7 % (2004), vgl. Abbildung 44. Für Quark, Joghurt und Konsummilch betrug der Anteil 2007 zwischen 53 und 55 %, lediglich Milchgetränke (48 %) und Butter (47 %) kaufen die Verbraucher zu weniger als der Hälfte bei Discountern. Diese Verschiebung der Marktanteile geht zulasten der Verbrauchermärkte und des traditionellen LEH.

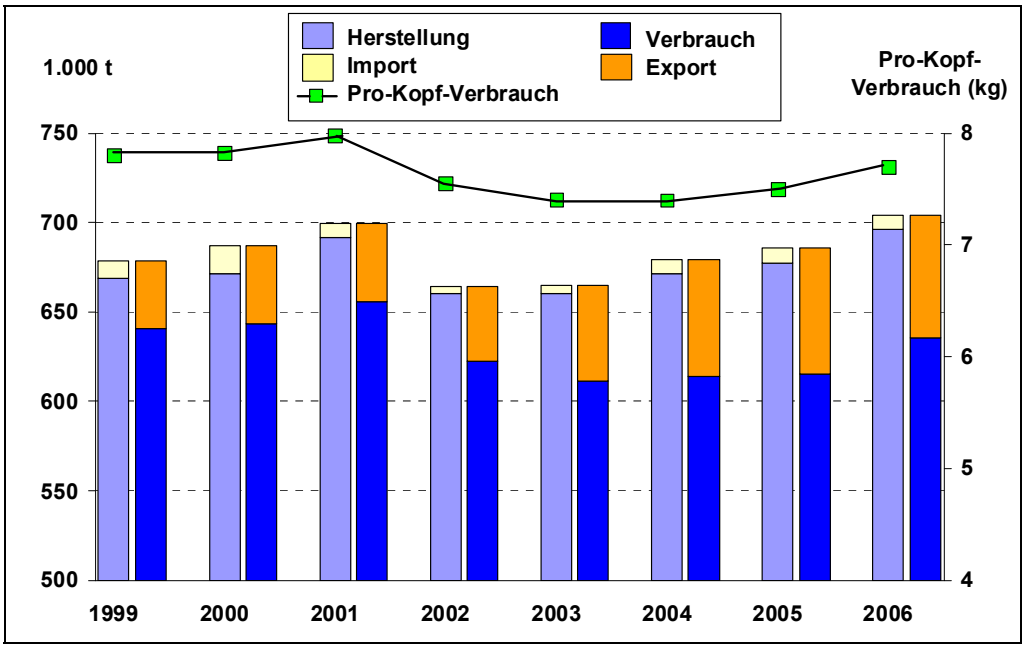
Abbildung 44: Einkaufsstätten privater Haushalte für Käse auf der Basis der Einkaufsmenge in Prozent; ab 2003 unter Einbeziehung von Ausländerhaushalten




*Quelle*: GfK Panel Services nach ZMP/CMA, ab 2003 Einbeziehung von Ausländerhaushalten, die eine Vergleichbarkeit mit Vorjahren erschwert

Der Markt für Sahneerzeugnisse ist in den letzten Jahren wieder angewachsen. 2006 wurden 696.000 Tonnen hergestellt. Den größten Anteil darunter hat Schlagsahne mit 414.000 Tonnen. Den größten Zuwachs seit 1999 gab es bei Sahnejoghurt, dem kleinsten Segment (+240 %). Der Inlandsverbrauch stieg im gleichen Zeitraum nur verhalten und liegt noch unter dem Verbrauch von 1999. Dafür konnte der Export von Sahneerzeugnissen seit 1999 um 80% gesteigert werden (Abbildung 45).

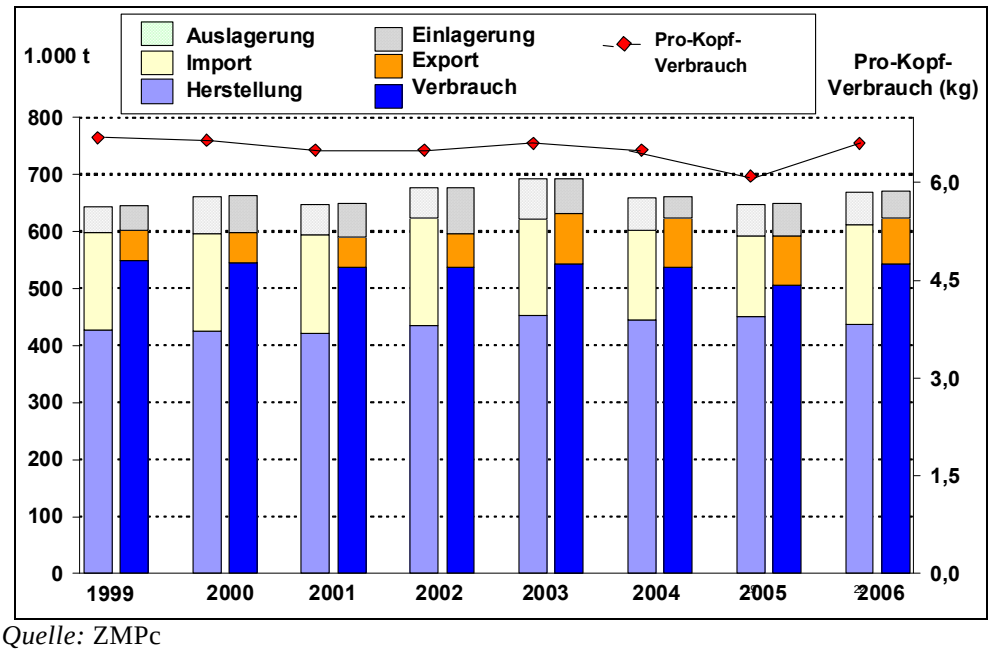
Abbildung 45: Herstellung, Verbrauch, Ex- und Import von Sahne-Erzeugnissen zwischen 1999 und 2006




*Quelle:* ZMPc.

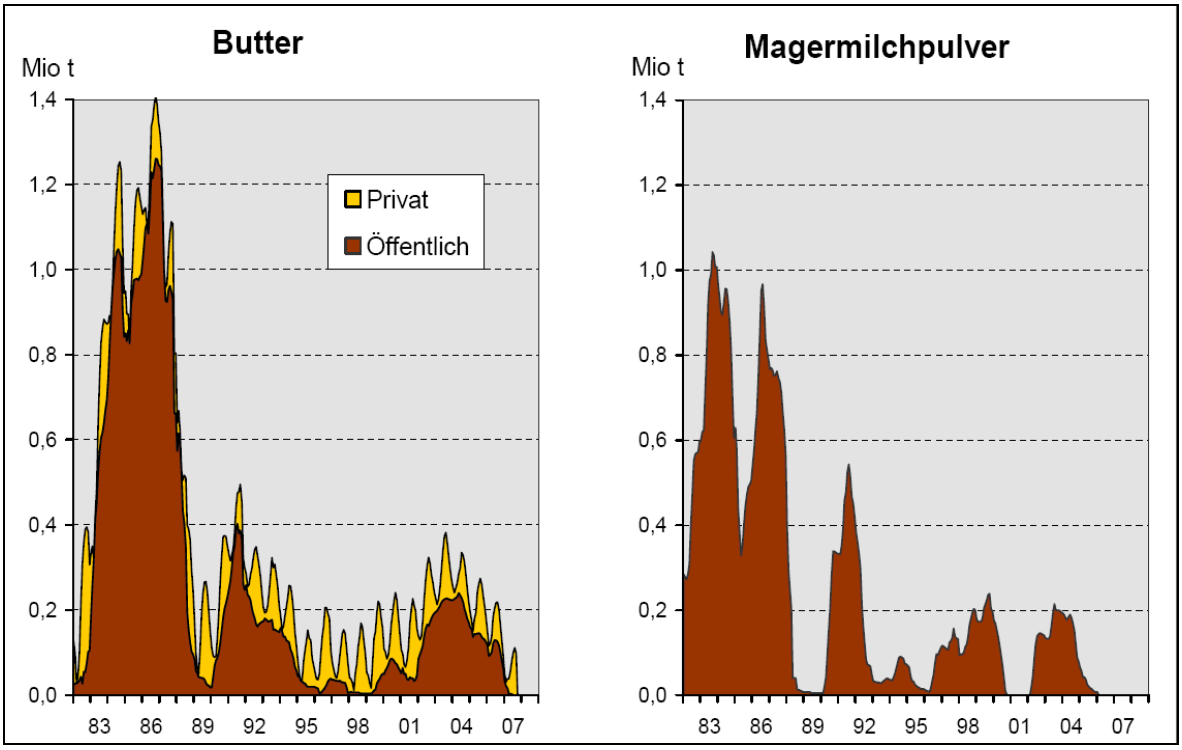
Bei Butter sind seit 1999 nur geringfügige Schwankungen in der Versorgung und im Verbrauch festzustellen. Der Pro-Kopf-Verbrauch an Butter lag 2006 bei 6,6 kg. (Abbildung 46). Geringe Herstellungsmengen wie im Jahr 2006 (-3% im Vergleich zum Vorjahr) wurden durch höhere Importe (+23,7 %) kompensiert. Der hohe Exportanteil der letzten Jahre im Betrachtungszeitraum ist leicht rückläufig. Die Hälfte bis zu drei Viertel der Butterexporte erfolgte in die EU. In den Jahren 2003 und 2004 konnten die Interventionsbestände etwas reduziert werden (in Deutschland um 6% im Vergleich zu 1999, vgl. Abbildung 46 und EU-weit vgl. Abbildung 47). Aufgrund daraus resultierender höherer Preisen wurde die Produktion angekurbelt und 2005 wieder mehr Butter in den Interventionsbestand aufgenommen. (Abbildung 46). 2007 waren die Interventionsbestände erstmals seit Bestehen der gemeinsamen Marktordnung im Jahr 1968 vollständig abgebaut (Abbildung 47).

Abbildung 46: Herstellung, Verbrauch, Ex- und Import von Butter zwischen 1999 und 2006




*Quelle:* ZMPc

Abbildung 47: Interventionsvorräte für Butter und Magermilchpulver in der EU




*Quelle:* LLM, versch. Jgg.

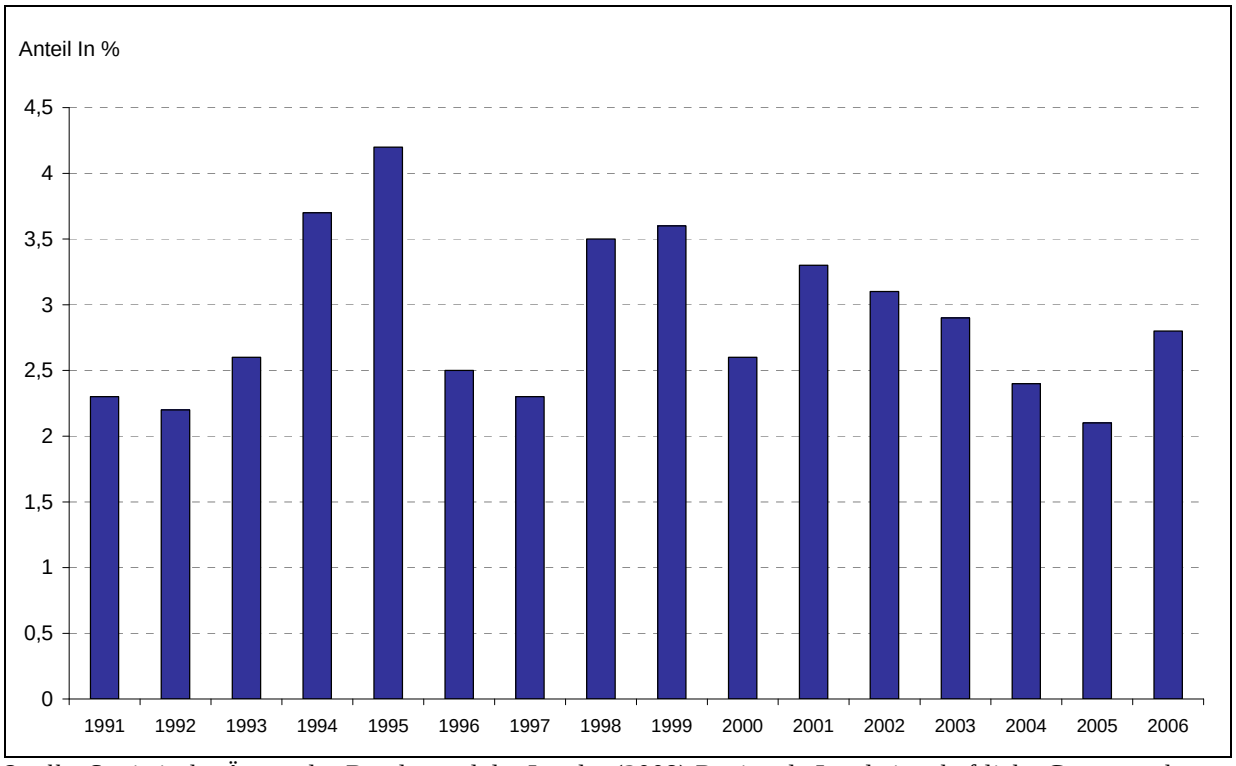
Von den Dauermilcherzeugnissen verzeichnete 2006 Magermilchpulver (MMP) die niedrigste Produktion seit 40 Jahren. In Deutschland wurden 2006 noch 191.200 t Magermilchpulver produziert, das waren 40.000 t weniger als 2005. Ursachen für den Produktionsrückgang waren die verringerte Milchanlieferung und die steigenden Milchmengen, die für die Ausweitung der Käseproduktion benötigt werden. Der deutliche Rückgang der Erzeugung hat zu einer ausgeglicheneren Marktsituation geführt (vgl. Abbildung 47). Wie für Butter wurde auch für MMP die Preisstützung durch eine Senkung der Interventionspreise seit 2004 (jährlich -5%) zurückgefahren und die Interventionsbestände konnten abgebaut werden.

Die Perspektiven für die Entwicklung des Absatzes von Milchprodukten lassen sich gegenwärtig nur schwer abschätzen, da sie von vielfältigen Faktoren abhängen. Weltweit wird mittelfristig eine steigende Nachfrage nach Molkereiprodukten prognostiziert, insbesondere für Asien, Lateinamerika und den Mittleren Osten. Für diese Regionen werden Bevölkerungswachstum, steigende Einkommen und verändertes (den westlichen Industrieländern angenähertes) Konsumverhalten mit höherem Verbrauch an Milchprodukten erwartet. Aufgrund der internationalen Finanzkrise werden die erwarteten Nachfrageimpulse aber deutlich verzögert auftreten. Dem unbeschränkten Transport von Milch und -produkten sind allerdings auch durch hohe Kosten und begrenzte Haltbarkeit (Frischeprodukte) Grenzen gesetzt. Für Produkte wie Käse, Butter oder Dauermilcherzeugnisse bestehen grundsätzlich Absatzchancen auf dem Weltmarkt, sofern die EU-Binnenmarktpreise nicht wesentlich über den Weltmarktpreisen liegen. Eine Umorientierung der deutschen Molkereiunternehmen von Standardware im Niedrigpreissegment auf preislich höher eingeordnete Spezialitäten (Markenartikel) könnte ein möglicher Weg sein, um die Chancen im nationalen und internationalen Geschäft wahrzunehmen.

## 3.4 Kartoffeln

Die deutsche Landwirtschaft erzielt 2 bis 3 % ihrer Erlöse aus dem Verkauf von Kartoffeln. Je nach Ernteausfall und Preissituation treten erhebliche Schwankungen auf (vgl. Abbildung 48)

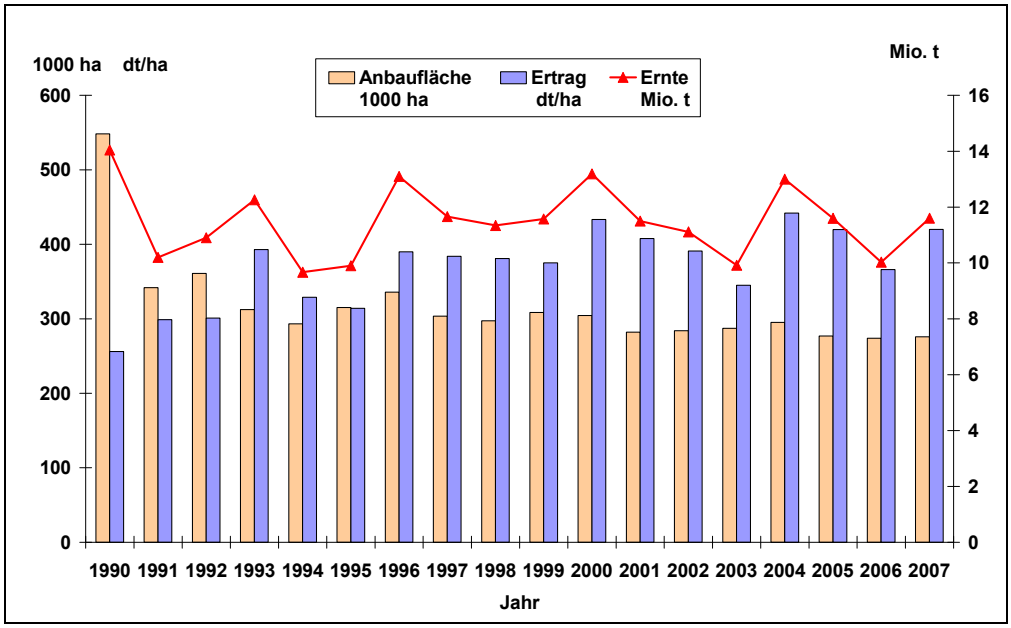
Abbildung 48: Anteil (%) Kartoffeln an den Erzeugererlösen der Landwirtschaft in den Jahren 1991 bis 2006




*Quelle*: Statistische Ämter des Bundes und der Länder (2008) Regionale Landwirtschaftliche Gesamtrechung

Zu Beginn der 1990er Jahre wurde die Kartoffelanbaufläche in den NBL kräftig eingeschränkt. Nach dieser strukturellen Anpassung hat sich der Anbau in Deutschland im hier betrachteten Zeitraum zuletzt bei etwa 275 000 ha stabilisiert (Abbildung 49). Die Erträge weisen witterungsbedingt eine relative hohe Schwankungsbreite auf, so dass die Ernten der letzten Jahre zwischen rd. 10 und 13 Mio. t lagen. Dabei verlief die Entwicklung in einzelnen Bundesländern durchaus unterschiedlich. Im Wirtschaftjahr 2007/2008 fiel die Anbaufläche auf ein historisches Tief (Hambloch, 2008), u.a. auch bedingt durch lukrative Flächennutzung über nachwachsende Rohstoffe.

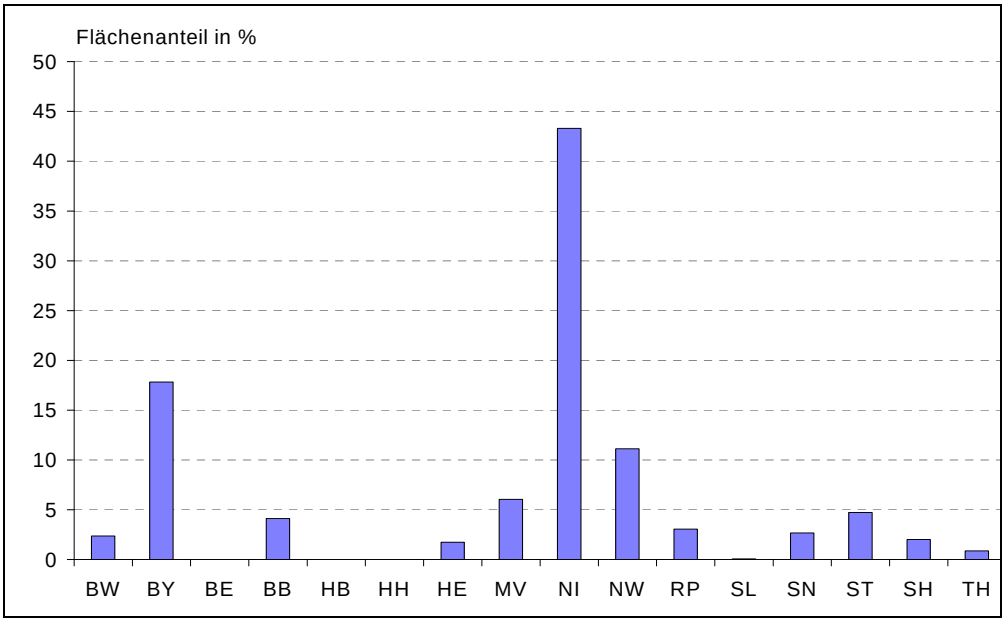
Abbildung 49**:** Anbau, Ertrag und Erzeugung von Kartoffeln in Deutschland 1990 bis 2007




*Quelle*: ZMPa.

Der Schwerpunkt der deutschen Kartoffelerzeugung liegt in Niedersachsen. Mit größerem Abstand folgen Bayern und Nordrhein-Westfalen (Abbildung 50). Zwischen 1999 und 2007 stieg die Anbaufläche in Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen an, in Bayern war sie leicht rückläufig.

Abbildung 50**:** Bedeutung des Kartoffelanbaus nach Bundesländern im Jahr 2006

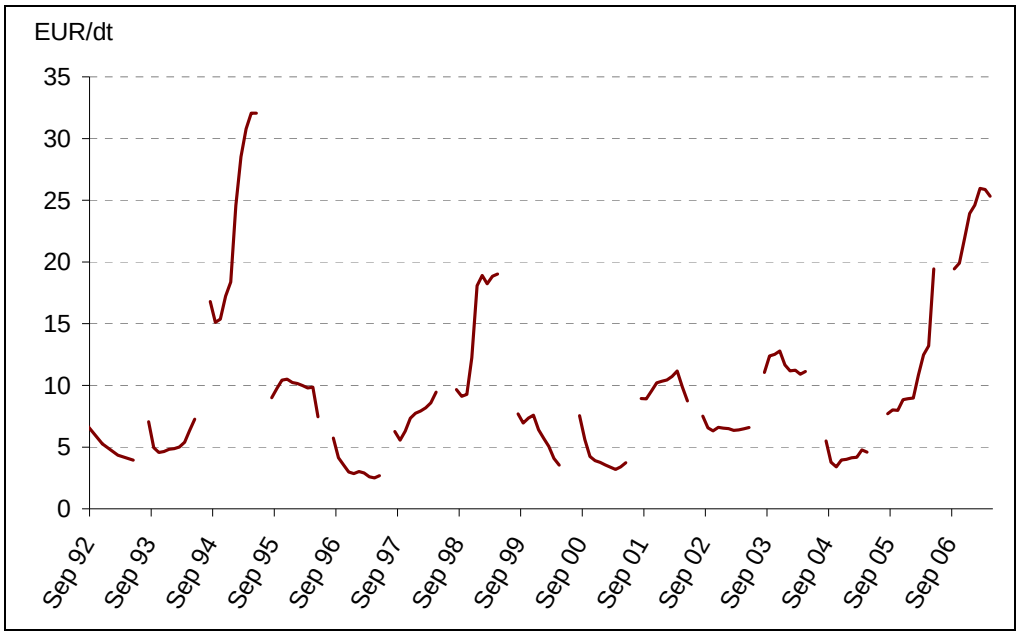



*Quelle*: ZMPa.

Der Erzeugerpreis für frische Speisekartoffeln bildet sich frei nach Angebot und Nachfrage. Bei einer leicht sinkenden Nachfrage und schwankenden Angebotsmengen kommt es zu starken Preisveränderungen von Jahr zu Jahr. Eine Saisonfigur lässt sich nicht ausmachen (Abbildung 51). Neben der Höhe der inländischen Ernte wird der Speisekartoffelpreis in Deutschland wesentlich durch das verfügbare Angebot in den Nachbarländern, insbesondere desjenigen der Niederlande bestimmt. Der Ministerrat der EU setzt die Preise für Stärkekartoffeln im Rahmen der Preisbeschlüsse fest. Für Kartoffeln, die von der Veredlungsindustrie abgenommen werden, erfolgen keine Preisnotierungen. Die Anbau– und Lieferverträge für diese Kartoffeln, die teilweise längerfristig abgeschlossen werden,

beinhalten neben den anzubauenden Sorten und Produktionsverfahren auch Grundpreise sowie Zu– und Abschläge für abweichende Qualitäten.

Abbildung 51: Erzeugerpreise für Speisekartoffeln der Sortengruppen 2 und 3 in DM/dt der Handelsklasse I im Saisonverlauf der Jahre 1992/93 bis 2005/06




*Quelle*: ZMPa.

Die erheblich schwankenden Erzeugerpreise auf dem freien Markt für Kartoffeln reichen in Niedrigpreisjahren nicht mehr aus, um die variablen Kosten der Erzeuger zu decken (KLINKE 2001). Im Durchschnitt der Jahre übersteigt der Standarddeckungsbeitrag des Kartoffelanbaus zwar denjenigen des Getreidebaus, risikoaverse Kartoffelerzeuger bevorzugen aber vertragliche Bindungen, die feste Preise garantieren. Allerdings gelten diese nur für die vertraglich festgelegten Mengen. In Hochpreisjahren (zuletzt 1994/95, 1998/99 und 2006/07) müssen die vertragsgebundenen Erzeuger mit Preisabschlägen rechnen.

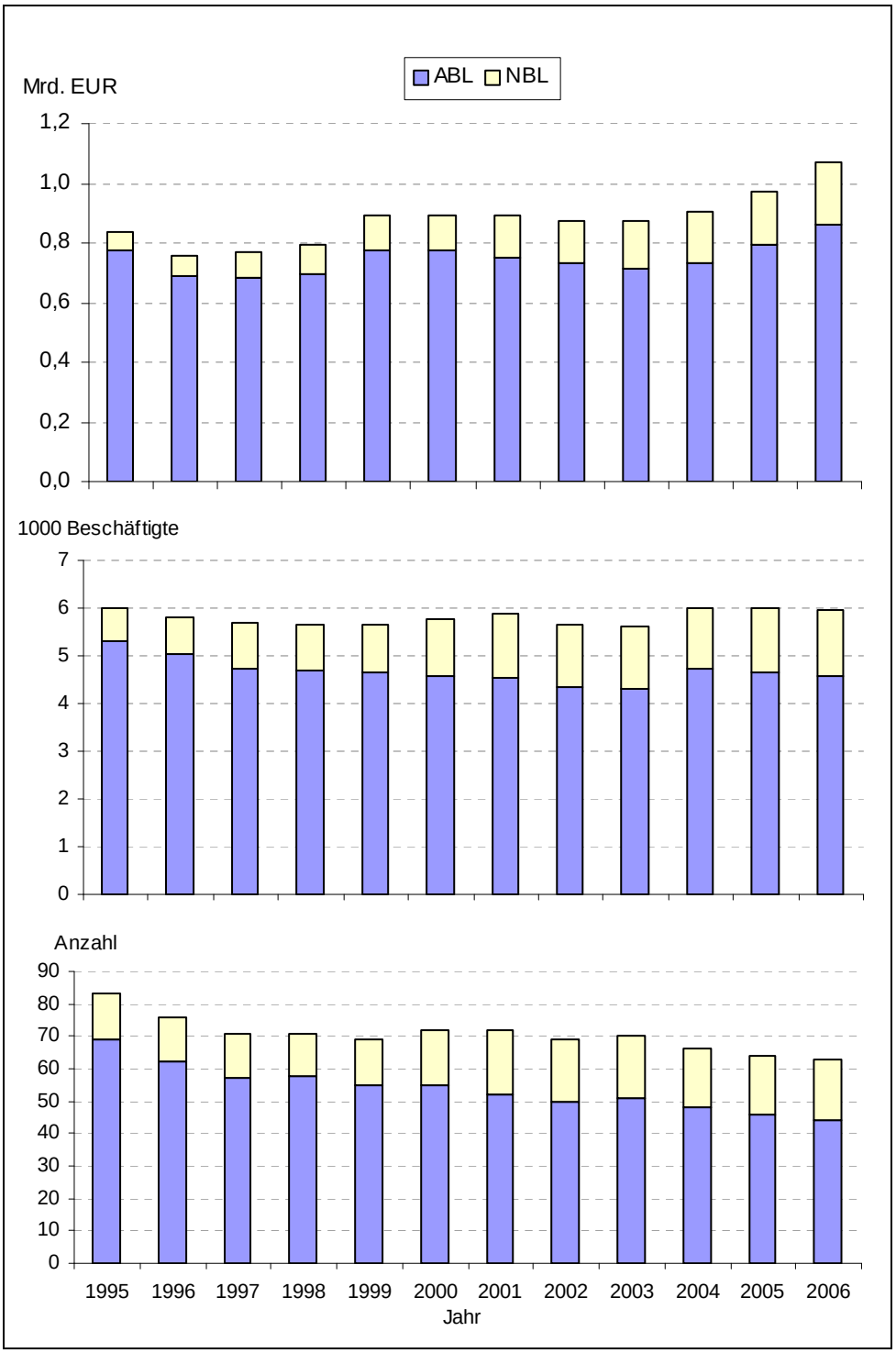
Verschiebungen auf dem EU-Binnenmarkt ergaben sich durch die EU-Osterweiterungen im Jahr 2004 und 2007. Die Kartoffelanbaufläche innerhalb der EU stieg zunächst um 78 % auf rd. 2,2 Mio. ha und dann 2007 nochmal um rd. 300 000 ha. Aufgrund des wesentlich niedrigeren Ernteniveaus in den Beitrittsländern stieg die verfügbare Erntemenge jedoch nur um etwa die Hälfte. Die größten Anbauländer unter den osteuropäischen Ländern waren 2006 Polen (ca. 597 000 ha Anbaufläche), Rumänien (278 000 ha) sowie die baltischen Staaten (ca. 108 000 ha; ZMPa (versch. Jgg.)). Wie erwartet ist die Anbaufläche in den osteuropäischen Ländern insbesondere in Polen inzwischen deutlich gesunken.

Die Anzahl der fachlichen Betriebsteile des produzierenden Ernährungsgewerbes für die Verarbeitung von Kartoffeln hat seit 1995 zunächst abgenommen, stabilisierte sich dann bei ca. 70 und sank zum Ende der Förderperiode auf 63. Dabei fand eine Verschiebung zugunsten fachlicher Betriebsteile in den neuen Bundesländern statt (Abbildung 52).

Die Anzahl der Beschäftigten erreichte in den Jahren 2004 bis 2006 etwa wieder das Niveau von 1995. Zwischenzeitlich war die Zahl der Beschäftigten bei jährlichen Schwankungen leicht rückläufig. Auch hier war eine Verschiebung zugunsten der neuen Bundesländer zu beobachten. in den alten Bundesländern leicht abgenommen, hat 2004 aber wieder das Niveau von 2001 erreicht. In den neuen Bundesländern stieg die Anzahl Beschäftigten bis 2001 an und blieb seitdem konstant. Diese Zunahme beruht im wesentlichen auf den Produktionsausweitungen in den neuen Bundesländern.

Die Kartoffelverarbeiter erzielten seit dem Jahr 2000 relativ stabile Umsätze. Dabei verzeichneten die Verarbeiter in den neuen Bundesländer steigende Umsätze während in den alten Bundesländern die Umsätze zeitweise leicht zurückgingen. Die Exportquote der Kartoffelverarbeiter erreichte 2001 15,3 % und verharrt seitdem auf diesem Niveau.

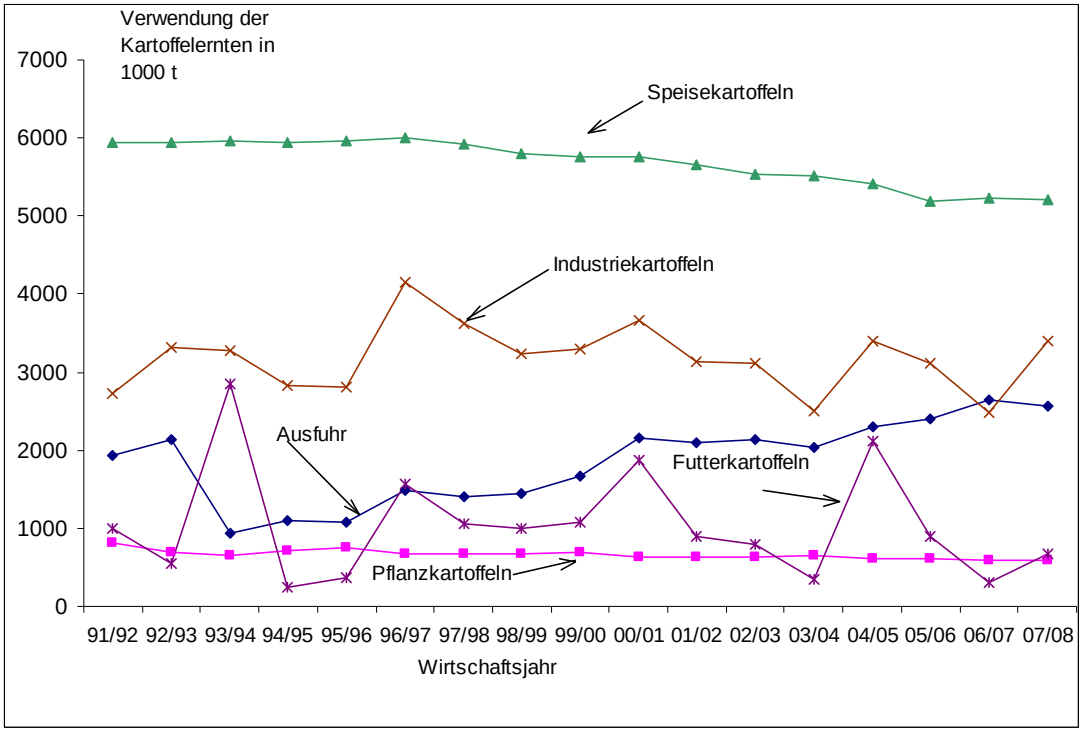
Abbildung 52: Entwicklung der fachlichen Betriebsteile des Produzierenden Ernährungsgewerbes für die Verarbeitung von Kartoffeln in den alten (ABL) und neuen Bundesländern (NBL) nach Umsatz (oben), Anzahl der Beschäftigten (Mitte) und Anzahl der Betriebe (unten) von 1995 bis 2006




*Quelle*: Statistisches Bundesamt (d).

Der inländische Verbrauch von Speisekartoffeln (frisch und veredelt) ist leicht rückläufig und zeigt dabei keine Reaktion auf Preisveränderungen. Eine deutliche Steigerung der Verwendung als Industrie- und. Futterkartoffeln ist in den Wirtschaftsjahren mit niedrigen Preisen (1993/94, 1996/97, 2000/01 und 2004/05) zu beobachten. Die Ausfuhr von frischen Kartoffeln, insbesondere für die Stärkeherstellung in den Niederlanden, konnte gesteigert werden. Der Pflanzgutbedarf wird entsprechend der rückläufigen Flächen eingeschränkt. (Abbildung 53).

Abbildung 53**:** Verwendungsbilanz von Kartoffeln in Deutschland 1991/92 bis 2007/08

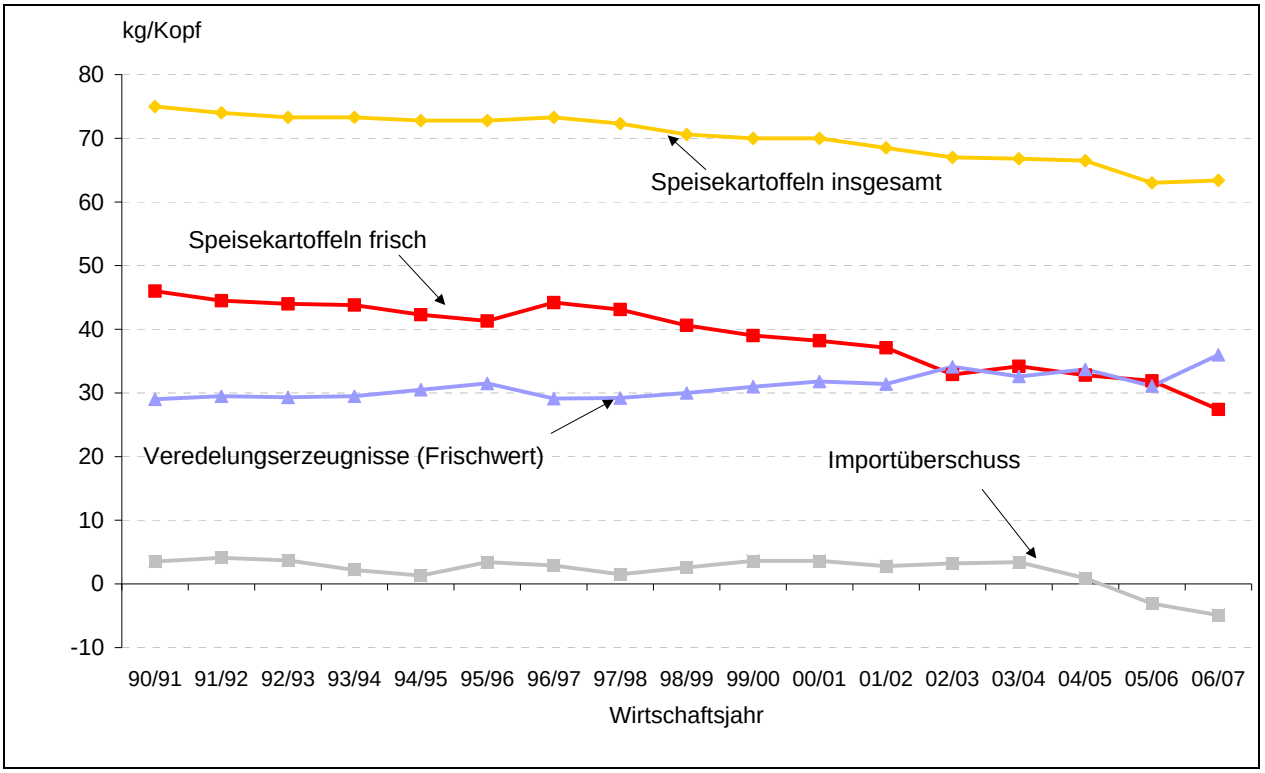



*Quelle*: ZMPa.

Der Pro-Kopf-Verbrauch von Speisekartoffeln liegt im Jahr 2005 Jahre bei gut 66 kg und ist leicht rückläufig. Während der Verzehr von frischen Kartoffeln eingeschränkt wird, steigt derjenige von Veredlungsprodukten (umgerechnet in Frischwert) leicht an. Der positive Trend bei den Veredlungsprodukten geht von Convenience– und Fertigprodukten aus. Dagegen stagniert der Verbrauch von tiefgekühlten Kartoffelspezialitäten, auch bei den nach wie vor beliebten Tiefkühlfritten (Abbildung 54).

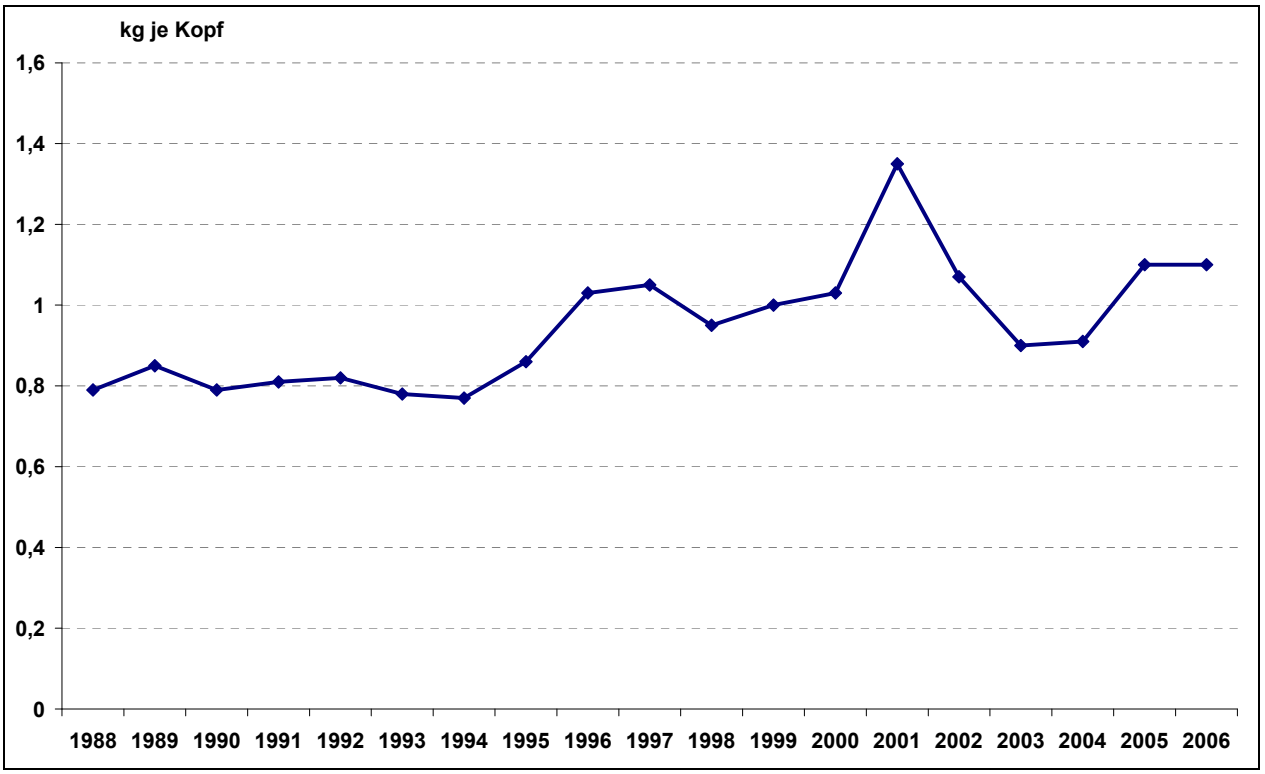
Die Entwicklung des Pro-Kopf-Verbrauchs von Kartoffelchips und -sticks führte zu Produktionsausweitungen in der Chipsverarbeitung in der Mitte der 1990er Jahre. Im Jahre 1996 wurden erstmals mehr als 1 kg je Kopf verzehrt. Seit dem Jahr 2002 ging der Verbrauch wieder deutlich zurück(Abbildung 55). Ein Grund hierfür dürfte die seit 2001 bekannte Acrylamidbelastung stark erhitzter Stärkeprodukte sein (LEBENSMITTELZEITUNG, 2003: 12)

Abbildung 54**:** Pro-Kopf-Verbrauch von Speisekartoffeln in Deutschland 1990/91 bis 2006/07




*Quelle*: ZMPa.

Abbildung 55**:** Pro-Kopf-Verbrauch von Kartoffelchips und -sticks in Deutschland 1988 bis 2006

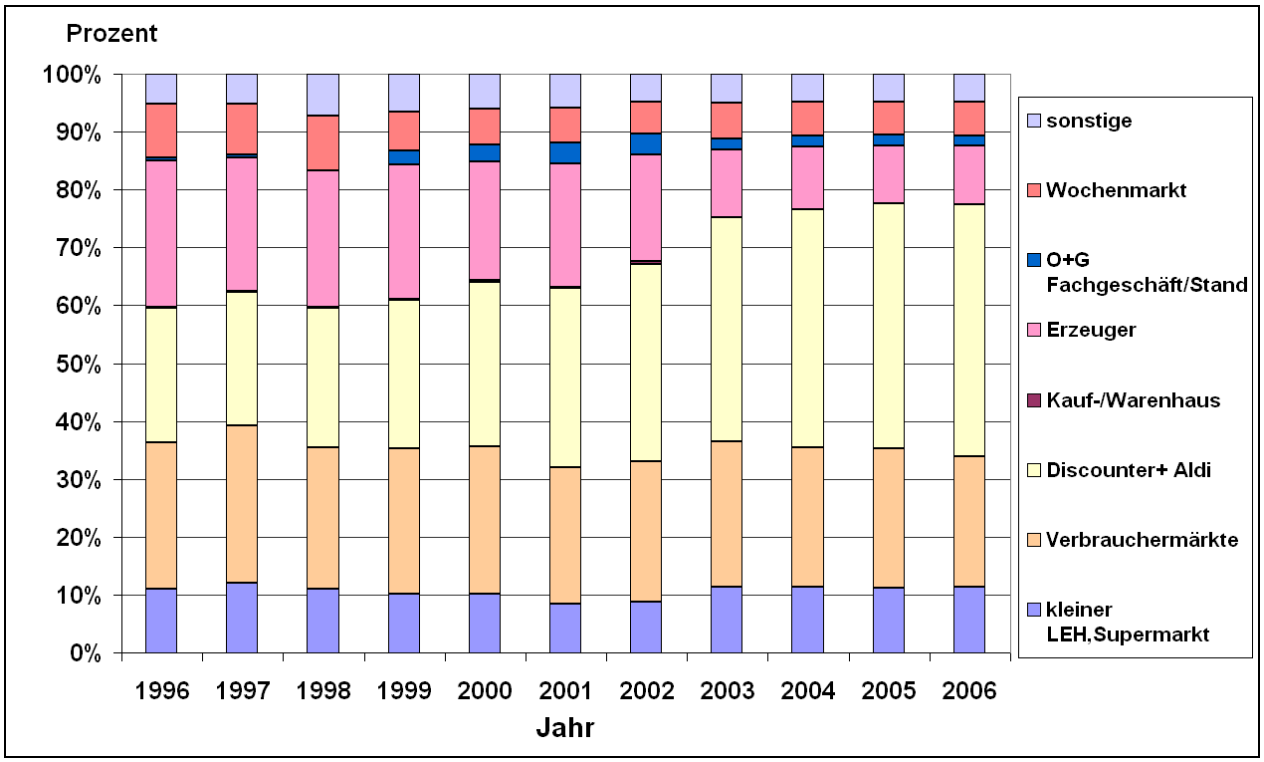



*Quelle*: ZMPa

Die privaten Haushalte bevorzugen beim Einkauf frischer Kartoffeln zunehmend die Discounter. Zuletzt wurden hier 40 % der frischen Speisekartoffeln abgesetzt. Die Verbrauchermärkte setzen etwa ein Viertel der Warenmengen um, während der Einkauf beim Erzeuger deutlich abgenommen hat und im Jahr 2004 nur noch 11 % betrug. Der traditionelle Lebensmitteleinzelhandel (LEH) hat ebenso wie der

Verkauf auf dem Wochenmarkt bzw. am Obststand an Bedeutung verloren (Abbildung 56). Die Präferenzen für bestimmte Kochtypen sind in den Regionen Deutschlands unterschiedlich ausgeprägt. Während in den nordwestlichen Bundesländern festkochende Sorten dominieren werden in den mittleren sowie den südlichen und östlichen Bundesländern vorwiegend festkochende Sorten bevorzugt. Mehlig kochende Sorten sind im Nordwesten mit einem Marktanteil von 4 % fast bedeutungslos. In Ostdeutschland liegt ihr Anteil bei 11 bis 14 % (ZMP, 2006).

Abbildung 56: Einkaufsstätten privater Haushalte für frische Kartoffeln 1996 bis 2006




*Quelle*: ZMPa.

Der seit langem stagnierende Konsum von Kartoffeln deutet darauf hin, dass die Marktsättigungsphase erreicht ist. Anteilsverschiebungen finden allenfalls zwischen verschiedenen Veredlungsprodukten (z. B. Chips) oder Convenience-Artikeln statt. Der organisierte Lebensmittelhandel (einschl. des traditionellen LEH) bestreitet inzwischen mehr als 75 % des Absatzes von frischen Speisekartoffeln. Insbesondere Discounter konnten in den letzten Jahren ihren Marktanteil deutlich ausbauen. Diese Betriebsform hat in der jüngsten Vergangenheit auch erheblich zur Ausweitung des Absatzes von Öko-Kartoffeln beigetragen. Bei anhaltender Konzentration im Lebensmittelhandel und bei den Verarbeitungsbetrieben ist eine effiziente Bündlung des Angebots notwendig, um weiterhin kontinuierlich große Mengen Kartoffeln in gleichbleibender Qualität liefern zu können.

## 3.5 Gartenbau

Die Erzeugung von Garten- und Obstbauprodukten betrug 2006 mit rd. 5,38 Mrd. € etwa 13,4 % des Produktionswertes der Landwirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland (BMELV, 2008, S.8). Schätzungen für 2007 gehen von einer geringen Zunahme des Produktionswertes um 1,1 % aus, während der Anteil des Gartenbaus auf 12,1 % gesunken ist. Die Verkaufserlöse des produzierenden Gartenbaues erreichten 2006 fast 5,3 Mrd. € (Tabelle 4). Insgesamt stiegen die Verkaufserlöse des Gartenbaus in den Jahren von 2000 bis 2006 um 28 %. In diesem Zeitraum[5] sind die Erlöse in allen gartenbaulichen Sparten angestiegen, darunter wiesen die Gemüse- und Obsterlöse die höchsten Zunahmen mit 45 bzw. 36 % aus. Baumschulerzeugnisse nahmen nach dem Tiefpunkt im Jahr 2000 ebenfalls um etwa 25 % zu und übertrafen das Niveau des Jahres 1997 bereits im Jahr 2001. Nur die Entwicklung des Blumen- und Zierpflanzenbaus konnte nicht Schritt halten und verblieb bei einem Wachstum von knapp 10 % (BMELV, 2008, S.8).

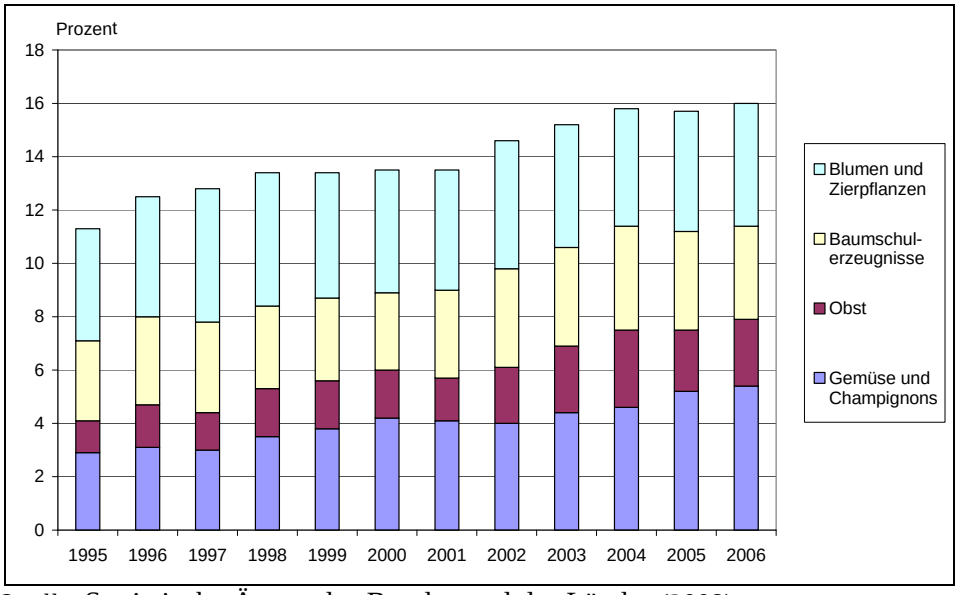
Tabelle 4: Verkaufserlöse des produzierenden Gartenbaus nach Sparten in Deutschland im Zeitraum von 1997 bis 2007 in Mio. Euro (ohne Mehrwertsteuer, in jeweiligen Preisen)

| Sparte | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006v | 2007s |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Gemüse | 943 | 1.029 | 1.116 | 1.285 | 1.384 | 1.245 | 1.343 | 1.468 | 1.650 | 1.865 | 1.863 |
| Blumen u. Zierpflanzen | 1.534 | 1.475 | 1.380 | 1.375 | 1.512 | 1.480 | 1.410 | 1.402 | 1.440 | 1.508 | 1.528 |
| Baumschulerzeugnisse | 1.051 | 938 | 905 | 902 | 1.109 | 1.139 | 1.134 | 1.256 | 1.186 | 1.130 | 1.129 |
| Obst | 478 | 551 | 541 | 571 | 548 | 646 | 751 | 911 | 741 | 778 | 812 |
| Summe Gartenbau | 4.005 | 3.992 | 3.942 | 4.133 | 4.553 | 4.510 | 4.638 | 5.037 | 5.017 | 5.281 | 5.332 |

*Quelle*: (BMELV, 2008)

Die Anteile des Gartenbaus an den landwirtschaftlichen Verkaufserlösen haben sich von 1995 bis 2006 abgesehen von den Jahren der Stagnation 1999 bis 2001 sehr positiv entwickelt auf zuletzt insgesamt 16 % (Abbildung 57). Hierzu trugen vor allem der Gemüse- und Obstbau bei (s. o.).

Abbildung 57: Verkaufserlöse der gartenbaulichen Sparten in Prozent der Verkaufserlöse aus der Landwirtschaft im Zeitraum von 1995 bis 2006




*Quelle*: Statistische Ämter des Bundes und der Länder (2008)

[5] Identisch mit dem Zeitraum der evaluierten EU-Fördermaßnahme.

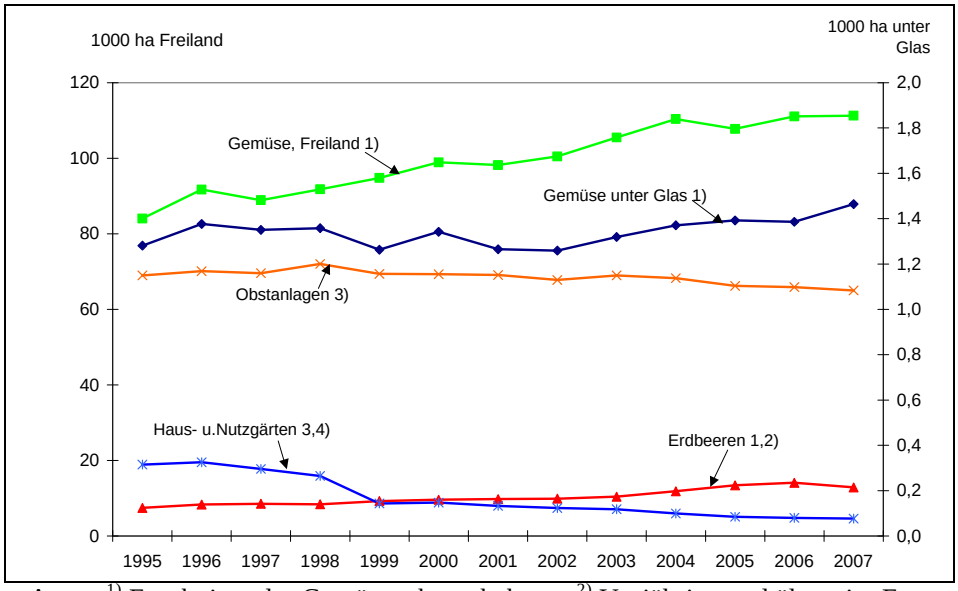
In den folgenden Abschnitten werden die produzierenden Sparten des Gartenbaues sowie der Fruchtsaftsektor ausführlich beschrieben. Als Grundlage dienen verschiedene Statistiken der Agrarberichterstattung und des Statistischen Bundesamtes, die im Branchenbild des Gartenbaus zur Ex-post-Evaluation des Zeitraums 1994-1999 beschrieben sind (Wendt et al., 2001).

### 3.5.1 Obst

Der Obstbau trug seit dem Jahr 2002 einen Anteil von deutlich mehr als zwei bis fast drei Prozent zu den Verkaufserlösen der Landwirtschaft bei. Im Durchschnitt der Jahre 2000 bis 2006 wurden jährlich 700 Mio. Euro an Verkaufserlösen erzielt. Das Jahr 2004 war ein ungewöhnlich ertragreiches Erntejahr mit gut 900 Mio. Euro Verkaufserlöse (Tabelle 4). Die Verkaufserlöse im Obstbau sind von Jahr zu Jahr großen Schwankungen ausgesetzt, die von alternierenden Erträgen und variierenden Preisen verursacht werden (vgl. Abbildung 65, Abbildung 68).

Die Flächen der Obstanlagen (Baum- und Strauchbeerenobst ohne Erdbeeren in Abbildung 58) wurden seit 1998 von 72 000 ha auf 65 000 ha im Jahr 2007 reduziert. Dagegen wurde der Erdbeeranbau von 8 400 ha (1998) nahezu kontinuierlich auf 14 000 ha (2006) im Ertrag stehender Flächen ausgedehnt. Seit 1995 wurden die Erdbeerflächen somit nahezu verdoppelt. Erstmals im Jahr 2007 wurde der Erdbeeranbau wieder um 8,7 % auf knapp 12 900 ha reduziert. Der Anbau in Haus- und Nutzgärten ist drastisch zurückgegangen, was auf die veränderte Erhebungsmethode zurückzuführen ist (Abbildung 58).

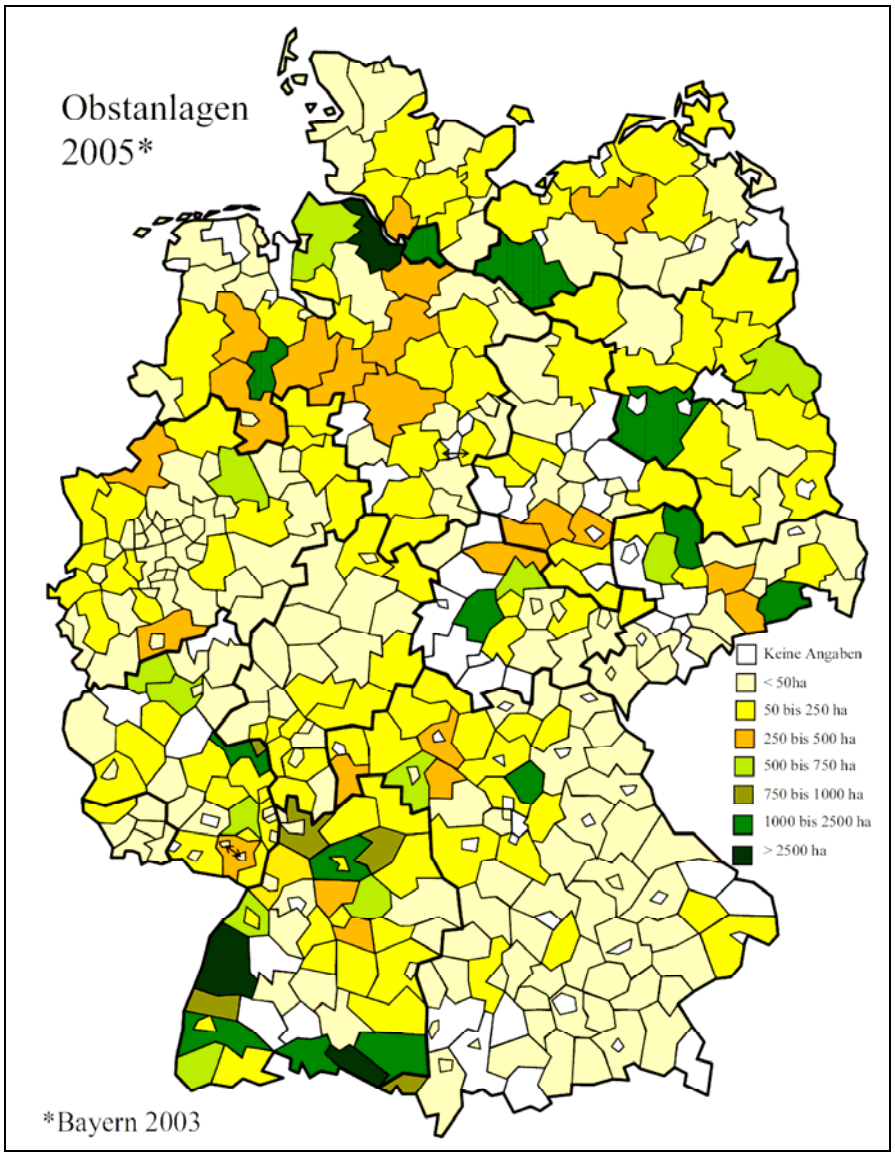
Abbildung 58: Entwicklung der Anbauflächen in Betrieben mit Anbau von Obst und Gemüse in Deutschland 1995 bis 2007




Anm.: [1)] Ergebnisse der Gemüseanbauerhebung. [2)] Vorjährige und ältere im Ertrag stehende Pflanzungen. [3)] Ergebnisse der Bodennutzungserhebung. [4)] In landwirtschaftlichen Betrieben. Ab 1999 Erfassungsbereich umgestellt auf Betriebe mit mind. 2 (vorher 1) ha LF, 30 Ar Gartenbau im Freiland oder 3 (vorher 1) Ar Gartenbau unter Glas.
*Quelle:* (Behr, 2008a)

Die Verteilung der Anbauflächen von Baum- und Strauchbeerenobst sowie Erdbeeren auf Kreisebene zeigt Abbildung 59. Zugrunde liegen die Ergebnisse der Gartenbauerhebung des Jahres 2005. Der Baumobstanbau ist traditionell in den Ländern Niedersachsen, Hamburg und Baden-Württemberg bedeutend. Unter Berücksichtigung des Erdbeer- und Strauchbeerenanbaus erlangen einige weitere Regionen Deutschlands Bedeutung.

Abbildung 59: Regionale Verteilung der Anbauflächen für Baumobst, Strauchbeerenobst und Erdbeeren im Jahr 2005

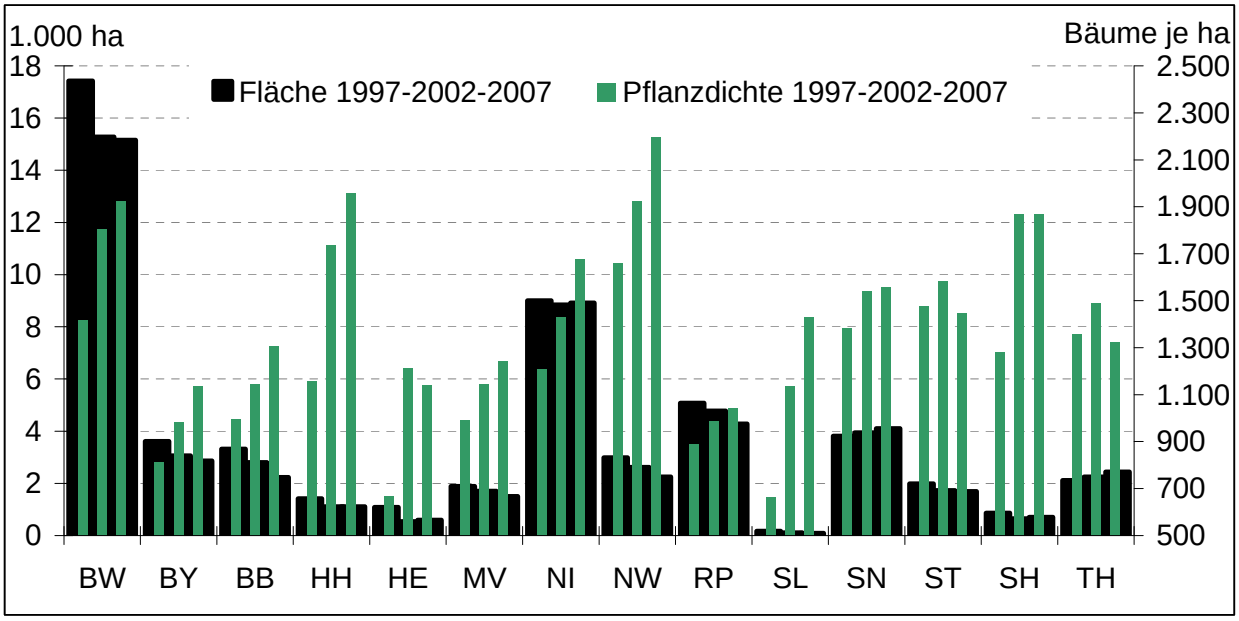



* Grundlage: Gartenbauerhebung 2005, für Bayern: Agrarstrukturerhebung 2003
Quelle und Grafik: (STEINBORN et al., 2007a)

Die folgende Betrachtung der Flächen und Betriebsstrukturen basiert auf der **Baumobsterhebung**, die im fünfjährigen Turnus stattfindet. Dieser Teil der Bodennutzungserhebung[6] weist im Jahr 2007 nur noch 11 400 Betriebe mit Baumobstflächen aus gegenüber knapp 13 700 Betrieben im Jahr 2002 (Statistisches Bundesamt, 2008a). Die insgesamt erfasste Baumobstfläche betrug im Jahr 2007 knapp 48 000 ha (2002: 49 400 ha). Flächenzuwächse verzeichneten die Länder Sachsen, Thüringen, Niedersachsen, Schleswig-Holstein und Hessen (Abbildung 60). Seit 1997 wird die Anzahl der Bäume ausgewiesen, so dass die mittleren Pflanzdichten errechnet werden können und den Grad der Intensität der Baumobstproduktion aufzeigen. Die mittlere Pflanzdichte nahm von 1997 mit 1 240 Bäumen/ha auf 2002 mit 1 500 durch die erhöhte Erfassungsgrenze sprunghaft zu. Im Jahr 2007 lag die mittlere Pflanzdichte schon bei 1 630 Bäumen/ha. Überdurchschnittlich waren die Pflanzdichten im Jahr 2007 in Nordrhein-Westfalen (2 200), Hamburg, Baden-Württemberg, Schleswig-Holstein und Niedersachsen.

[6] Die Erfassungsgrenze wurde 2002 erstmalig von 15 Ar auf 30 Ar Baumobstfläche angehoben, wodurch der Vergleich mit vorherigen Erhebungen eingeschränkt ist.

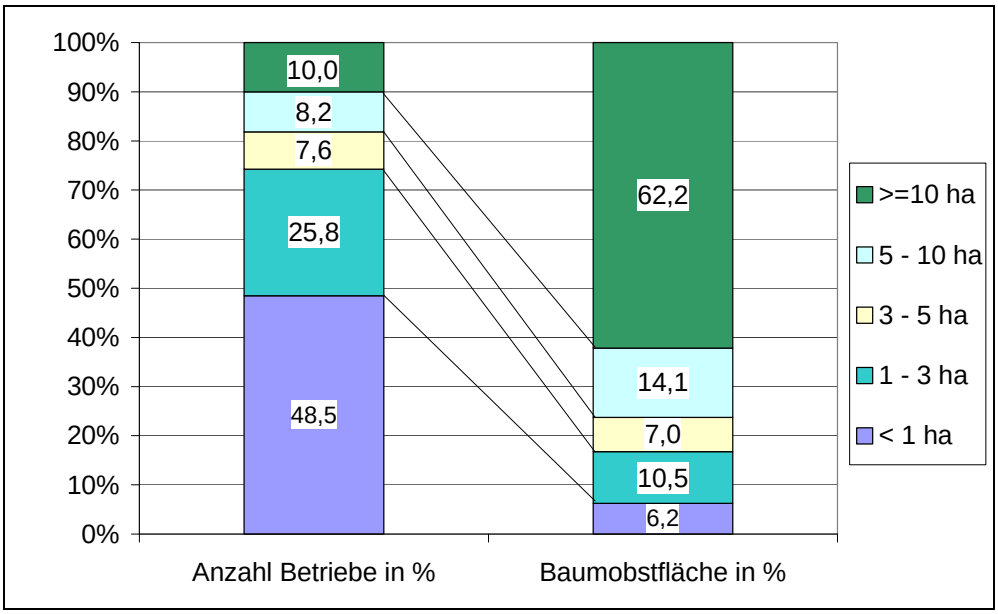
Abbildung 60: Entwicklung der Baumobstflächen und der mittleren Pflanzdichte (Bäume je ha) nach Bundesländern in den Jahren 1997, 2002 und 2007




Anm.: Erfassungsgrenze seit 2002 von 15 Ar auf 30 Ar Baumobstfläche angehoben.
*Quelle:* ELLINGER, 2007a; SBA (j)

Die Größenstruktur der 11 400 Betriebe mit Anbau von Baumobst ist in Abbildung 61 für das Jahr 2007 dargestellt. Fast 50 % der Betriebe arbeiteten mit Baumobstbeständen unter einem Hektar (6,2 % der Fläche). Andererseits gehörten 62,2 % der Baumobstflächen zu Betrieben mit 10 ha Baumobst und mehr, die nur 10 % Anteil an den Betrieben hatten. Drei Viertel der Baumobstflächen wurden von Betrieben mit fünf Hektar Fläche und mehr bewirtschaftet. Diese Betriebsgruppe umfasste 18 % der Betriebe, die in Abhängigkeit von der Vermarktungsform als Obstbaubetrieb im Vollerwerb existenzfähig sein könnten. Die übrigen 82 % der Betriebe waren vermutlich Mehrspartenbetriebe oder wirtschaften im Nebenerwerb.

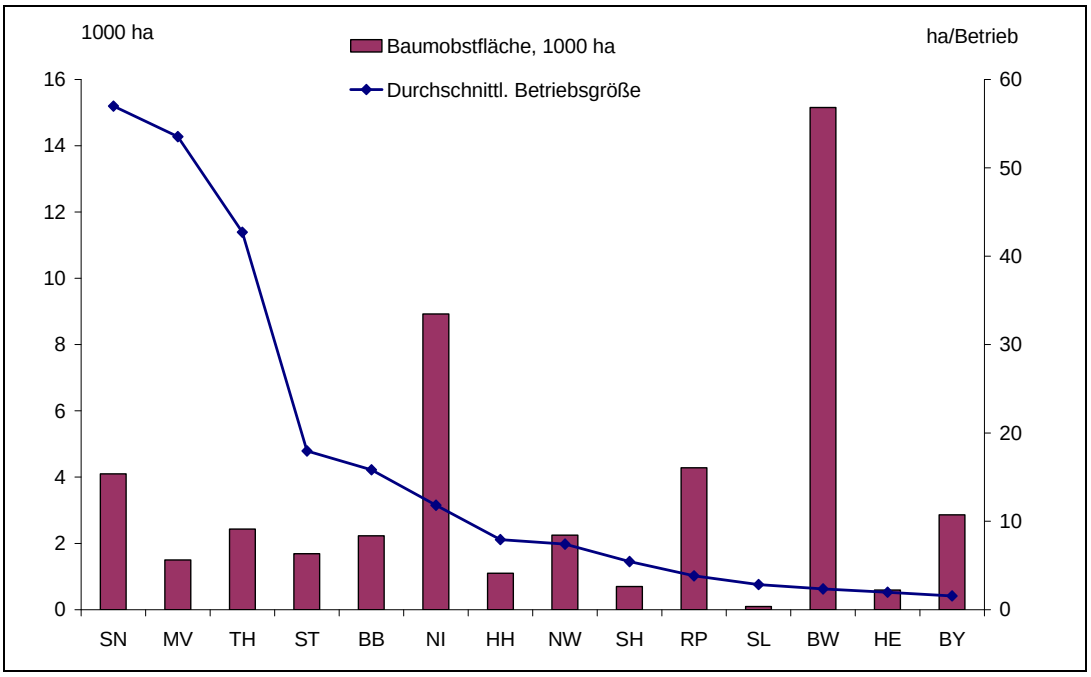
Abbildung 61: Größenstruktur der Betriebe mit Anbau von Baumobst im Jahr 2007




*Quelle:* ELLINGER, 2007a; SBA (j)

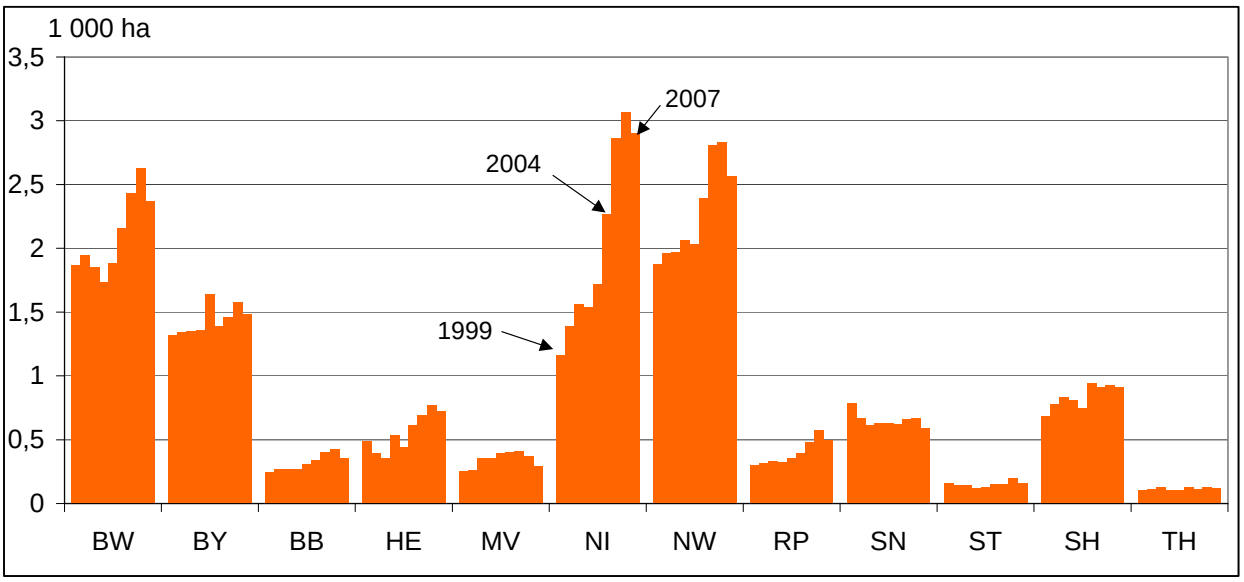
Im Jahr 2007 befanden sich 15 000 ha bzw. 30 % der Baumobstflächen in Baden-Württemberg (Abbildung 62). Danach folgte Niedersachsen mit 16 % der Flächen. Mit fast 4 000 ha Baumobst rangierte die Gesamtfläche von Sachsen nach Rheinland-Pfalz an vierter Stelle. Die Durchschnittsfläche je Betrieb war in Sachsen, Mecklenburg-Vorpommern und Thüringen mit mehr als 40 ha je Betrieb sehr hoch. Die durchschnittliche Betriebsgröße betrug in Niedersachsen 11,8 ha je Betrieb, während die Betriebe in Baden-Württemberg im Mittel nur über 2,35 ha verfügten.

Abbildung 62: Durchschnittsgröße der Betriebe mit Anbau von Baumobst und die Baumobstfläche nach Bundesländern 2007




*Quelle:* ELLINGER, 2007a; SBA, (j)

Abbildung 63: Entwicklung der Anbauflächen von Erdbeeren nach Bundesländern in den Jahren 1999 bis 2007



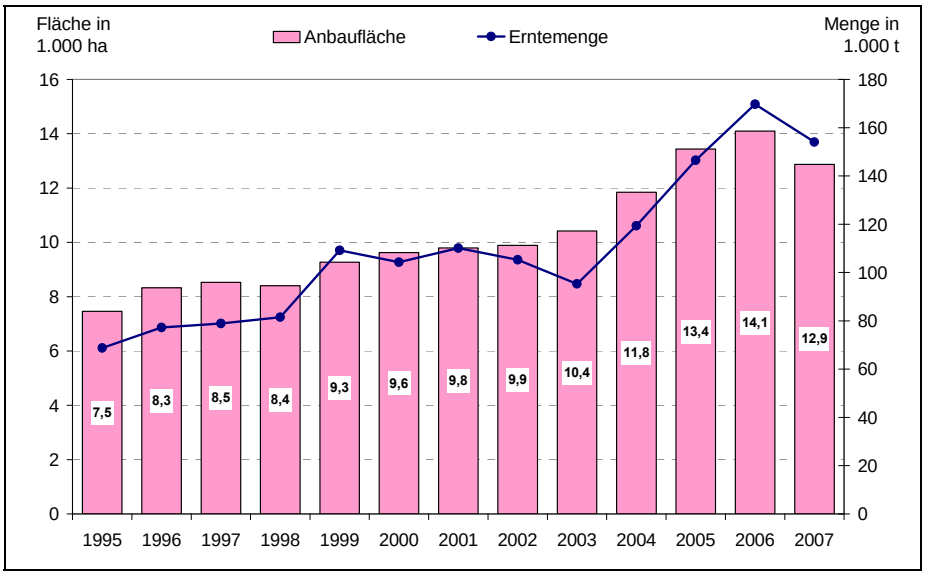

Anm.: Ohne Saarland und Stadtstaaten. - *Quelle*: (BEHR, 2008b)

Die **Erdbeerflächen** werden im Rahmen der Gemüseanbauerhebung mit vierjährigem Turnus erfasst und in den dazwischenliegenden Jahren auf Basis einer repräsentativen Erhebung fortgeschrieben. Der Erdbeeranbau wurde seit 1995 nahezu verdoppelt auf insgesamt 14 000 ha im Jahr 2006 (vgl. Abbildung 64).

Im Zeitraum von 2004 bis 2006 sind die Flächen sprunghaft gewachsen. In den Jahren von 1999 bis 2006 wuchsen die Flächen insgesamt um 53 %. Im Vergleich der Bundesländer dominierte seit 2005 Niedersachsen mit etwa 3 000 ha Erdbeerflächen vor Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg (Abbildung 63). Überdurchschnittliche Zuwächse wiesen im Zeitraum von 1999 bis 2006 die Länder Niedersachsen mit +163 %, Rheinland-Pfalz (91 %) und Brandenburg (75 %) auf. Nur in Sachsen verkleinerte sich die Anbaufläche um 15 %. Die Konzentration der Erdbeerproduktion wurde vom Ausbau der Vermarktung an einzelnen Standorten gefördert. Zum Beispiel vermarktete eine Erzeugerorganisation im Kreis Vechta (Niedersachsen) 27 % der Erdbeermengen, die von der ZMP im Jahr 2007 an repräsentativen Erzeugermärkten erfasst wurden (Würtenberger, 2008b).

Die Erntemengen von Erdbeeren haben in Deutschland dem Anbauflächenwachstum folgend bis zum Jahr 2006 zugenommen (Abbildung 64). Die Erdbeermengen stiegen von 1995 (knapp 70 kt) bis 2006 um 147 % auf 170 kt. Der Erdbeeranbau wurde nach achtjährigem Wachstum im Jahr 2007 erstmals um 8 % zurückgefahren, weil die vorjährige Saison aus Sicht der Erzeuger nicht zufriedenstellend verlaufen war. Aufgrund eines witterungsbedingt sehr frühen Erntebeginns fehlten Erntehelfer. Die Verfügbarkeit von Erntehelfern aus dem osteuropäischen Ausland hat das Wachstum des Erdbeeranbaus ähnlich wie im Gemüseanbau begrenzt.

Abbildung 64: Anbauflächen und Erntemengen von Erdbeeren 1995 bis 2007

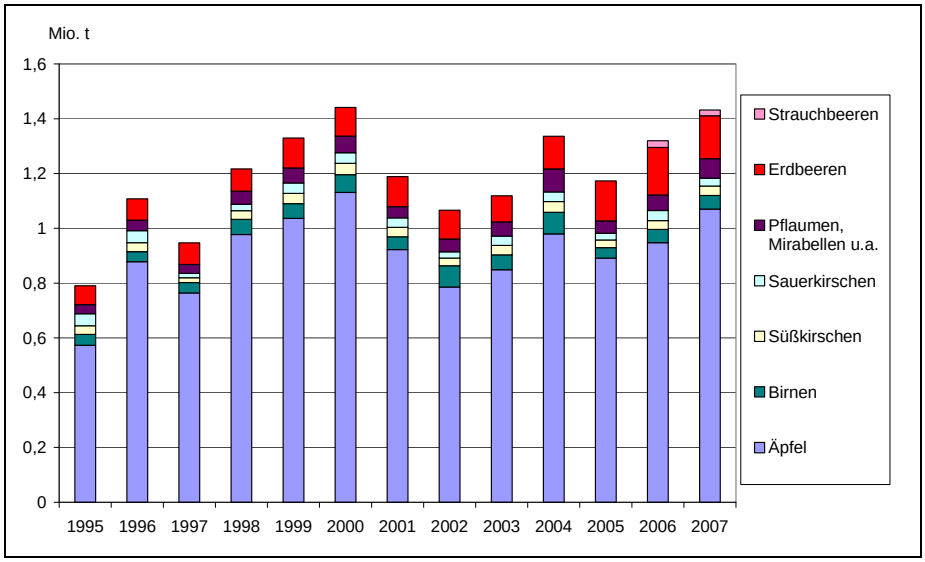



*Anm.*: Nur im jeweiligen Jahr abgeerntete Erdbeerflächen, für 2007 vorläufige Angaben
*Quelle*: (BEHR, 2008b; Ellinger, 2007a; Würtenberger, 2008a)

Die Erntemenge[7] im Marktobstbau für **Baumobst und Erdbeeren** zusammen (Abbildung 65) war im Jahr 2000 mit 1,44 Mio. t die höchste im Zeitraum von 1995 bis 2007. Im Jahr 2007 wurde diese Ergebnis nicht ganz erreicht. Die Obsterntemengen in Deutschland schwanken ausgeprägt, was im wesentlichen auf die Apfelernte zurückzuführen ist. Im Jahr 2000 wurde mit 1,13 Mio. t Äpfeln eine Rekordernte eingebracht. Die Jahre 2004, 2006 und 2007 waren ebenfalls gute Obsterntejahre mit Spitzenerträgen von 0,95 bis 1 Mio. t Äpfeln (Statistisches Bundesamt (j)).

[7] Infolge mehrfacher Umstellungen der Erfassung insbesondere von Baumobst ist diese statistische Reihe seit 2002 nicht konsistent.

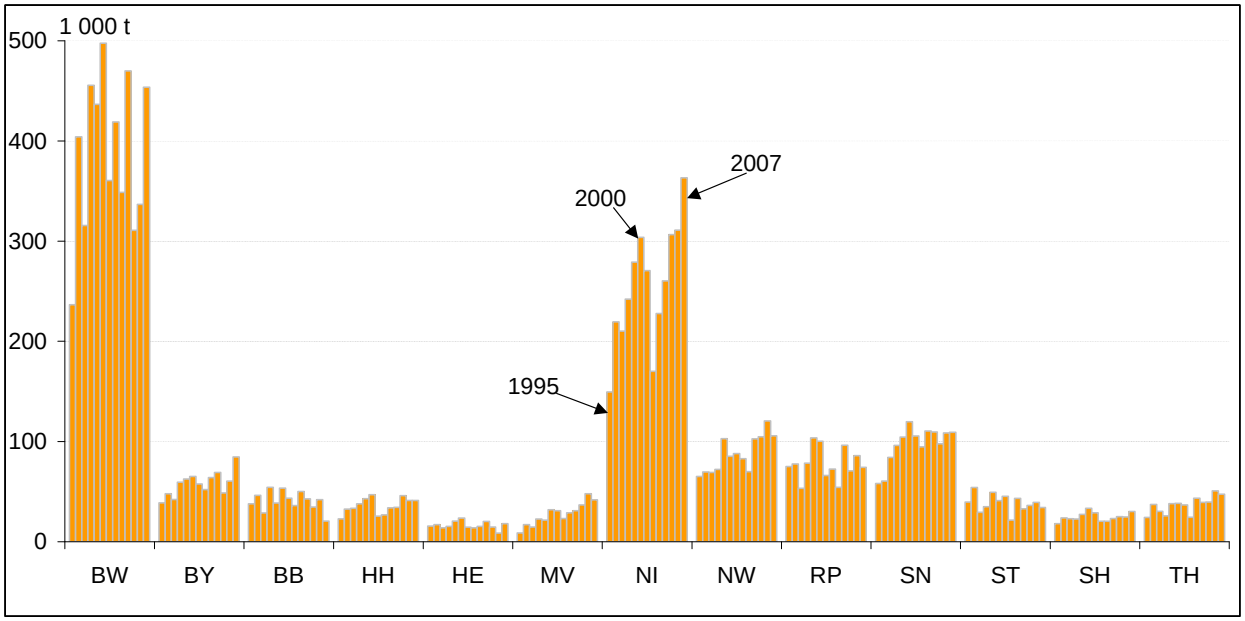
Abbildung 65: Obsternte in Deutschland nach Arten (Marktobstbau) 1995 bis 2007




*Anm.:* Seit 2006 werden Strauchbeeren zusätzlich ausgewiesen, Erdbeeren inkl. Produktion unter Glas/Hochtunnel. Die Zeitreihe ist bei Birnen und Steinobst nicht konsistent, da Schätzung vom Baumertrag auf Flächenertrag umgestellt wurde (Umstellungsjahr 1997 oder 2002).
*Quelle*: Statistisches Bundesamt, zitiert nach (BEHR, 2008b)

Im Vergleich der Bundesländer war die Marktobsternte nur in Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Mecklenburg-Vorpommern und Thüringen im Jahr 2006 größer als 2000 (Abbildung 66). Den größten Beitrag zur Gesamternte lieferte jeweils Baden-Württemberg gefolgt von Niedersachsen. Diese im Apfelanbau herausragenden Länder wiesen auch die heftigsten Ertragsschwankungen aus. Auf den folgenden Rängen wechselten Sachsen, Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz je nach dem Ernteergebnis.

Abbildung 66: Entwicklung der Erntemengen im Marktobstbau nach Bundesländern in den Jahren von 1995 bis 2007

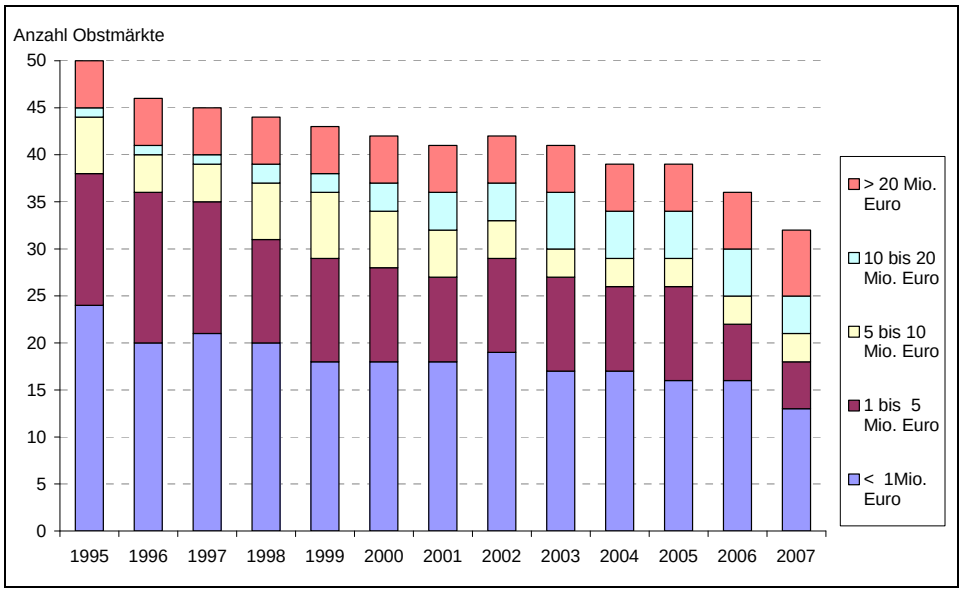



*Anm.:* Bis 2005 Zahlen für Baumobst einschließlich Erdbeeren, Aprikosen und Pfirsiche. Ab 2006 einschl. Erdbeeren unter Glas/Hochtunnel und Strauchbeeren. Bundesländer ohne Saarland.
*Quelle*: Statistisches Bundesamt, zitiert nach (BEHR, 2008b)

Die Anzahl der von der ZMP erfassten **Erzeugermärkte für Obst** ist von 50 im Jahr 1995 auf zuletzt 33 Erzeugermärkte in 2007 gesunken (Abbildung 67). Gemessen am Umsatz sind die Erzeugermärkte größer

geworden. In der Gruppierung mit mehr als 10 Mio. Euro gab es bis 1997 nur sechs Märkte. Im Jahr 2007 zählten elf Märkte zu dieser Umsatzgröße, davon erwirtschafteten sieben Unternehmen mehr als 20 Mio.Euro. Die Gruppe mit 5 – 10 Mio. Euro ist dagegen mit zwölf bis vierzehn Nennungen vergleichsweise stabil geblieben. Die Gruppen unter 5 Mio. Euro sind von 38 (1995) auf 28 Märkte im Jahr 2000 geschrumpft. In der Förderperiode von 2000 bis 2006 setzte sich diese Entwicklung fort, so dass im Jahr 2007 nur 18 kleine Märkte in der ZMP-Statistik verblieben sind. Ursachen dieser Entwicklung waren außer Fusionen und Standortschließungen auch die Reform der GMO, die nur anerkannten Erzeugerorganisationen[8] Fördermöglichkeiten eröffnet. Die ZMP erfasst nicht nur Daten dieser Erzeugerorganisationen, sondern auch von einigen kleinen lokalen Märkten sowie von bedeutenden Großhändlern und Erzeugern, um annähernd repräsentative Marktanalysen zu erzielen.

Abbildung 67: Umsatzgrößenklassen der Erzeugermärkte für Obst in den Jahren 1995 bis 2007




*Quelle*: (BEHR, 2008b)

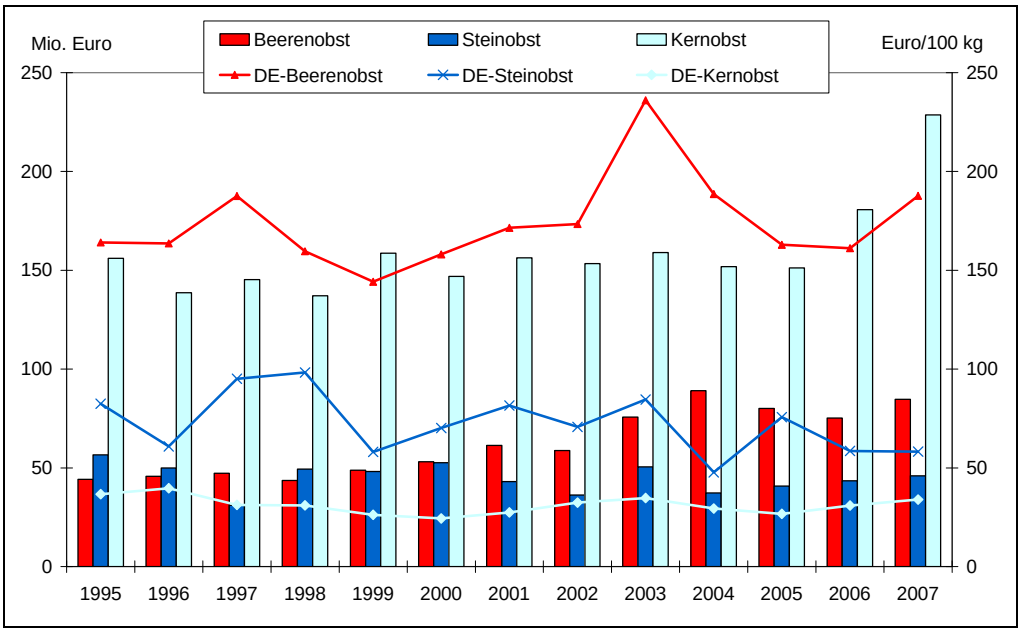
An diesen Erzeugermärkten erfasste die ZMP im Durchschnitt der Jahre 1995 bis 2007 etwa 52 % der vom Statistischen Bundesamt geschätzten Obsternte (vgl. Abbildung 65). Die Entwicklung der Verkaufserlöse für Obst weicht aufgrund der Preise erheblich von der Mengenentwicklung ab. Bei Kernobst, im wesentlichen Äpfel, stieg der Durchschnittspreis von der Tiefstmarke im Jahr 2000 mit 24,43 €/100 kg bis 2003 auf 34,75 €/100 kg an (Abbildung 68). In den folgenden beiden Jahren fiel der Preis bis 2005 auf 26,71 €/100 kg, um 2006 wieder auf 30,92 Euro/100 kg zu steigen. 2007 wurden beinahe 34 €/100 kg erreicht. Die Verkaufserlöse für Kernobst schwankten im Vergleich zum Beeren- oder Steinobst wenig ausgeprägt, nur die Jahr 2006 und 2007 ragten mit 180 bzw. 230 Mio. Euro heraus, weil ausnahmsweise hohe Preise mit guten Erntemengen zusammen trafen.

Den Beerenobstabsatz der Erzeugermärkte bestimmen die Erdbeeren. Die Verkaufserlöse für Beerenobst stiegen von 1998 bis 2004 mit Ausnahme des Jahres 2002 an (Abbildung 68). Der niedrige Ertrag des Jahres 2003 wurde durch den hohen Durchschnittspreis von 236 €/100 kg mehr als ausgeglichen. In den Folgejahren sanken die Durchschnittserlöse bis 2006 wieder auf 161 €/100 kg und in der Folge auch die

[8] Der Begriff Erzeugerorganisation ist lt. VO (EG) Nr. 2200/96 (GMO) für anerkannte „Erzeugervereinigungen“ für Obst und Gemüse mit einer Mindestgröße von 5 Mio. Euro Umsatz vorbehalten. Einige länderspezifische Regelungen schreiben höhere Mindestgrößen vor. Die ZMP-Bilanzen unterscheiden in der Wortwahl nicht zwischen Erzeugerorganisation und Erzeugermärkten.

Verkaufserlöse. Die Reduzierung des Erdbeerangebots im Jahr 2007 (vgl. Abbildung 64) führte zu einer Erholung der Durchschnittserlöse auf 188 €/100 kg. Die Steinobstpreise schwanken je nach Erntemengen sehr ausgeprägt (Abbildung 68). Nach der Rekordernte des Jahres 1999 mit 58 €/100 kg stiegen die Steinobstpreise bis zum Jahr 2003 auf 85 €/100 kg. Die große Ernte des Jahres 2004 führte zu einem neuen Tiefpreis von 47,72 €/100 kg. Das Auf und Ab der Preise für Steinobst setzte sich weiter fort, während die Verkaufserlöse relativ stabil blieben. Insgesamt erreichten die Steinobstpreise aber nicht das hohe Niveau früherer Jahre.

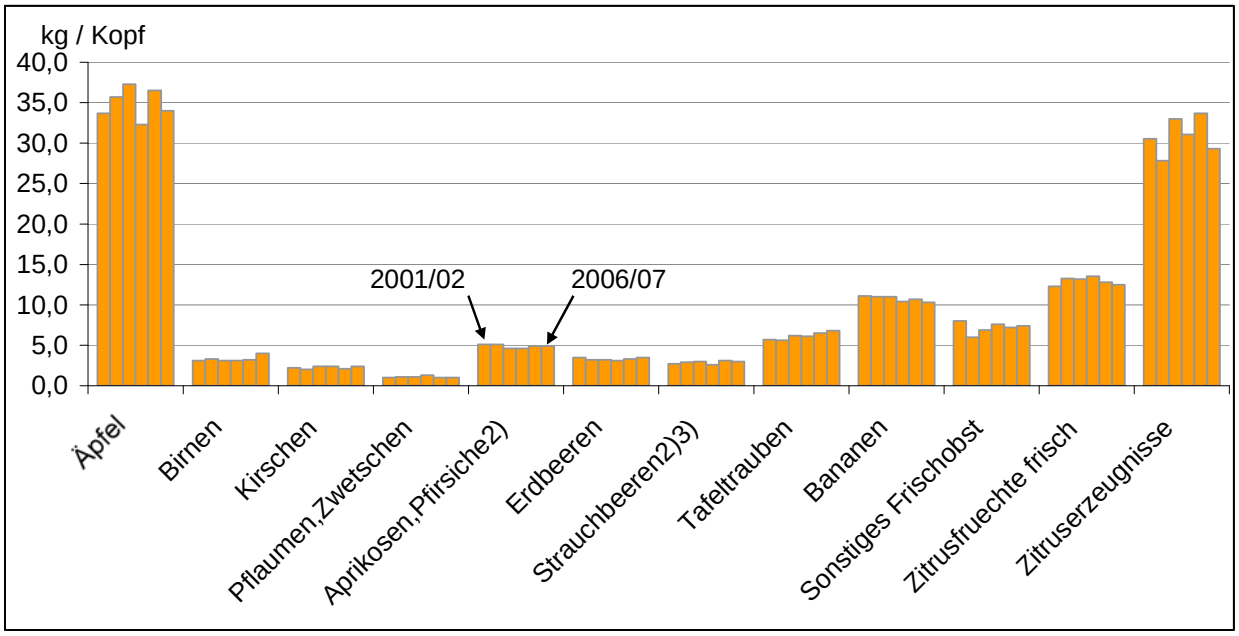
Abbildung 68: Verkaufs- und Durchschnittserlöse (DE) für Obst der Erzeugermärkte in Deutschland 1995 bis 2007




*Quelle*: (BEHR, 2008b)

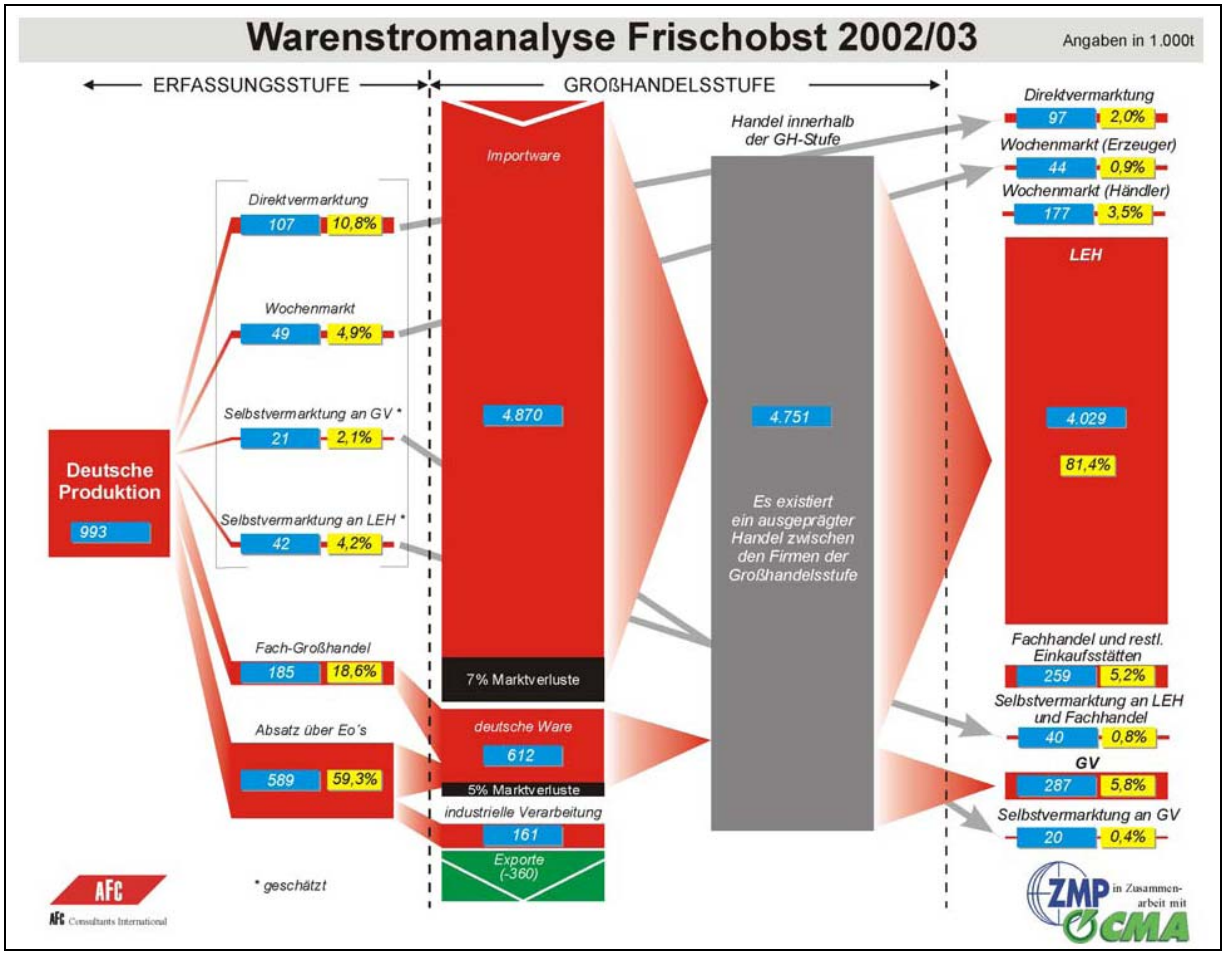
Der **Marktverbrauch von Obst** inkl. deren Erzeugnisse (ohne Zitrusfrüchte) lag in den Jahren von 2001/02 bis 2006/07 im Durchschnitt bei 77 kg je Kopf und Jahr (Abbildung 69). Die wichtigsten Obstarten waren Äpfel (35 kg) und Bananen (11 kg). Im Mittel der Jahre wurden 13 kg frische Zitrusfrüchte und 31 kg Zitruserzeugnisse verbraucht. Insgesamt lag der Obstverbrauch im Mittel bei 120 kg pro Kopf. Der Apfelverbrauch war im Wirtschaftsjahr 2004/05 auffallend niedrig. Für alle heimischen Früchten (ebenso Strauchbeerenobst) werden derartige Verbrauchsschwankungen von der Eigenversorgung aus den Hausgärten verursacht, die mit den Käufen konkurriert, aber nicht in die Statistik einbezogen ist. Das Jahr 2004 war ein überdurchschnittliches Erntejahr, was die Apfelernte in Abbildung 65 offenbart. Der Selbstversorgungsgrad für Obst lag der revidierten Berechnung zufolge zwischen 15 bis 19 %. Trotz des hohen Importanteils deckten die privaten Haushalte gut 90 % ihres Obstbedarfs über Frischobst ab. Obstkonserven hatten lediglich einen Mengenanteil von 8 %, während Tiefkühlobst und Smoothies bei unter 1 % unbedeutend blieben (Wilckens, 2008b).

Abbildung 69: Marktverbrauch von Obst nach Arten1) in kg je Kopf in den Wirtschaftsjahren 2001/02 bis 2006/07




Anm.: 1) Einschließlich Erzeugnisse. Periode April/März. 2) Ab 2006 erfolgt keine Erhebung der Erntemenge mehr. 3) Summe aus Johannis-, Stachel-, Him-, Brom-, Heidel- und Preiselbeeren. Ab Ernte 2006 Methode der Ertragsermittlung geändert, daher mit den Vorjahren nicht direkt vergleichbar.
*Quelle*: BLE, Daten entnommen aus (BEHR, 2008b)

Abbildung 70: Warenstromanalyse Frischobst im Jahr 2002/03



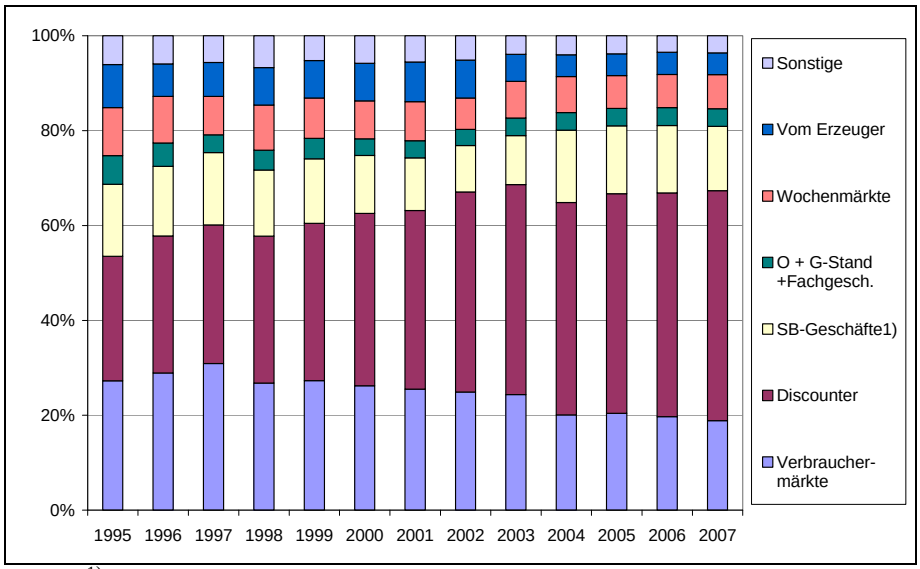

*Quelle:* ZMP, 2005

Die **Warenströme für Obst** zeigt Abbildung 70 auf Basis des Wirtschaftsjahres 2002/03. Dieser Berechnung zufolge wurden 59 % der deutschen Produktion von Erzeugerorganisationen aufgenommen (vgl. Abbildung 93). Fast 19 % ihrer Ernte vermarkteten die Produzenten an den Fachgroßhandel und weitere 22 % wurden ohne Zwischenhandel an Verbraucher oder Großverbraucher abgegeben. Der Obstabsatz hat sich klar vom früher dominierenden Fachgroßhandel zum Lebensmittelhandel hin verlagert. Über 80 % des insgesamt an die Verbraucher gelieferten Obstes (inkl. Importe) wird vom Lebensmitteleinzelhandel (LEH) distribuiert.

Die zunehmende Konzentration und der Wunsch des Lebensmittelhandels nach zentraler Belieferung machten eine entsprechende Angebotsbündelung auf der Anbieterseite notwendig. Seit dem Inkrafttreten der GMO im Jahr 1996 wurden einige Erzeugerorganisationen umstrukturiert, dennoch sind viele Obstmärkte weiterhin relativ klein (vgl. Abbildung 67).

Die **Einkaufsstätten der Verbraucher** für Frischobst werden am Beispiel der Äpfel und Erdbeeren dargestellt, weil diese Früchte zu wesentlichen Teilen im Inland erzeugt werden. Die Entwicklung des Apfeleinkaufs ähnelt auf Grund der Mengenrelationen weitgehend dem für das gesamte Frischobst: Während sich im Jahr 1995 Discounter und Verbrauchermärkte jeweils ein Viertel der gesamten Einkaufsmengen teilten, wurden seither jährlich zunehmende Anteile bei Discountern gekauft (Abbildung 71). Im Jahr 2007 handelten die Discounter schon 48,5 % der frischen Äpfel. Alle übrigen Einkaufsstätten haben dementsprechend an Bedeutung verloren.

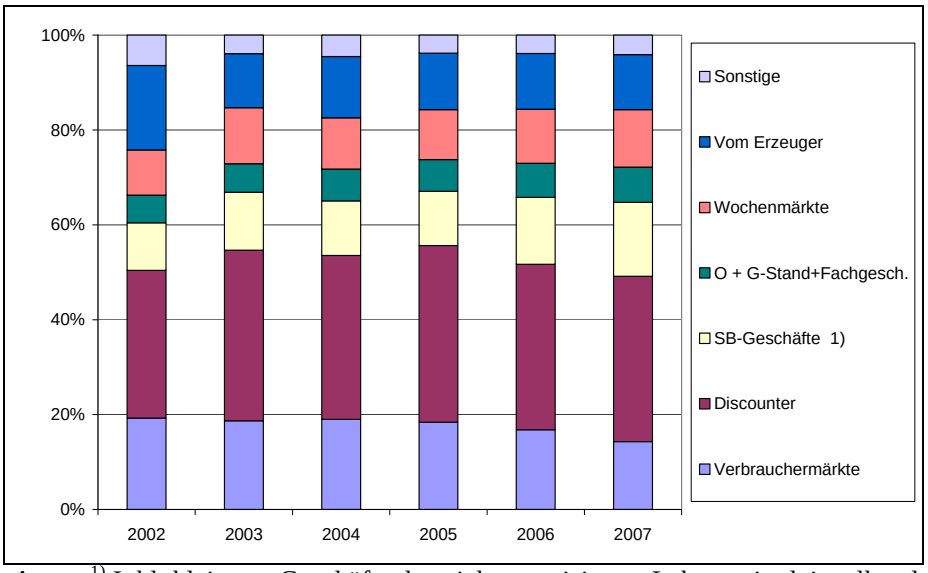
Abbildung 71: Einkaufsstätten für Äpfel in Prozent der Einkaufsmenge 1995 bis 2007 (Einkaufsmenge in Prozent)




Anm.: [1)] Inkl. kleinerer Geschäfte des nichtorganisierten Lebensmitteleinzelhandels.
*Quelle*: GfK im Auftrag der ZMP und CMA (Behr, 2008b)

Bei Erdbeeren hat der Direkteinkauf beim Erzeuger während der heimischen Erntesaison noch eine relativ große Bedeutung. Nur im Jahr 2002 wurden hierfür knapp 18 % ermittelt, in den folgenden Jahren lag der Anteil des Direkteinkaufs bei knapp 12 % gleichauf mit dem Einkauf auf dem Wochenmarkt. Knapp 35 % der Erdbeeren wurden bei Discountern eingekauft. Insgesamt bediente der LEH etwa zwei Drittel der privaten Einkäufe von frischen Erdbeeren, während der LEH mehr als 80 % des Apfelmarktes inne hatte.

Abbildung 72: Einkaufsstätten für Erdbeeren in Prozent der Einkaufsmenge 2002 bis 2007 (Einkaufsmenge in Prozent)




Anm.: [1)] Inkl. kleinerer Geschäfte des nichtorganisierten Lebensmitteleinzelhandels.
*Quelle*: GfK im Auftrag der ZMP und CMA (Behr, 2008b)

Die dominierende Stellung des organisierten Lebensmittelhandels bei der Vermarktung von Frischobst erfordert mehr denn je effiziente Handelsmittler zwischen den zahlreichen Erzeugerbetrieben und den großen Handelsketten. Daher hat die Bedeutung der Gemeinschaftsvermarktung zugenommen. Einzelne Erzeugerorganisationen in wichtigen Anbaugebieten haben ihre Position in den vergangenen Jahren ausbauen können, indem sie die Erzeugung, Lagerhaltung und Sortierung konsequent auf die Bedürfnisse der Handelsketten ausgerichtet haben. Im Erdbeer- und Beerenobstanbau haben sich ähnlich wie im Gemüsebau Großbetriebe auf die direkte Belieferung des Handels spezialisiert. Insgesamt deutet der stagnierende Pro-Kopf-Verbrauch beim Obst auf einen weitgehend gesättigten Markt hin. In den letzten zwei Jahren zeichnete sich ein leichter Heimvorteil für im Inland erzeugtes Obst ab. Ursache dürfte der Trend zu regional erzeugten Produkten mit einem Frischebonus sein.

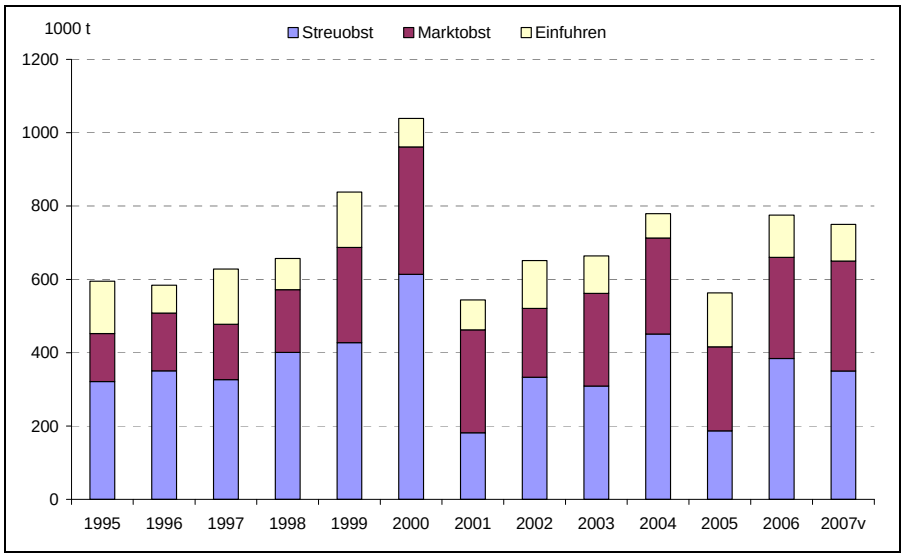
Die Förderung der Obstvermarktung von Erzeugerorganisationen erfolgte seit 1998 im Wesentlichen mit Beihilfen aus der GMO. Die Fördermaßnahmen im Rahmen der Marktstrukturverbesserung ergänzten die GMO-Maßnahmen im Zeitraum von 2000 bis 2006 für Erzeuger und Vermarkter, die lt. GMO nicht förderfähig waren. Hierdurch wurden leistungsfähige Sortierstationen und moderne Lagerkapazitäten geschaffen, die eine nahezu ganzjährige Vermarktung von frischen Tafeläpfeln aus deutscher Produktion erlauben. Hiermit konnte dem bestehenden Nachfragetrend in wachsendem Maße entsprochen werden.

### 3.5.2 Fruchtsaft

Die Anbauflächen und Produktionsmengen im Streuobstanbau werden seit 1992 nicht mehr erfasst, sondern lediglich fortgeschrieben. Diese Berechnung weicht inzwischen deutlich von der Realität ab und kann für die Schätzung des Mostapfelaufkommens nicht verwendet werden. Da Streuobst aber hauptsächlich zu Apfelsaft und nur zu einem kleinen Teil in der Brennerei verwendet wird, können die zu den Fruchtsaftbetrieben gelieferten Erntemengen aus der Keltermenge hochgerechnet werden. Als Basis dient die Eigenkelterung inländischer Fruchtsaftbetriebe, die von Schätzungen des Verbandes der Fruchtsaftindustrie (VdF) für ihre Mitgliedsbetriebe ausgeht. Die Umrechnung in die hierzu erforderliche gesamte Rohwarenmenge erfolgt mit einem Ausbeutesatz von 74 % für die Kelterung (Ellinger, 2001).

Von der gesamten **Rohwarenmenge** werden die aus dem Marktobstbau[9] stammenden und die importierten Mostapfelmengen abgezogen. Die Differenz ergibt sich zur Mostapfelmenge aus dem Streuobstbau (Abbildung 73). In den Jahren 2000 bis 2006 stammten durchschnittlich ca. 360 kt Mostäpfel aus dem Streuobstbau. Im Mittel der Jahre 1995 bis 2006 war es in etwa die Hälfte der gesamten Mostäpfel. Die Jahre 2001 und 2005 lieferten wenig Streuobst und viel Marktobst. Auch der Marktobstbau liefert jährlich unterschiedlich große Mengen an die Fruchtsaftindustrie, wenn z. B. in Folge von Hagelschäden die Qualitätsanforderungen für Tafelobst nicht erfüllt werden (BMVEL, 2005; Ellinger, 2001; Ellinger, 2004a)).

Abbildung 73: Herkunft der Rohware für die Eigenkelterung von Apfelsaft in den Jahren von 1995 bis 2007

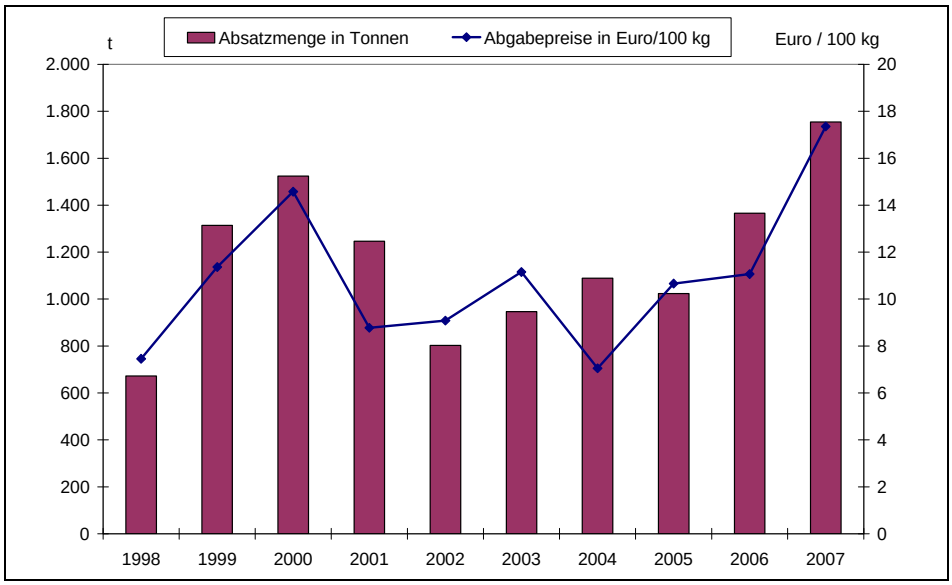



*Quelle*: (Ellinger, 2001; Ellinger, 2004a; Ellinger, 2004b; Ellinger, 2007b)

Die **Preise für Mostäpfel** sind weitgehend an die Entwicklung der Marktobstpreise an den Erzeugermärkten gekoppelt (vgl. Abbildung 68). Für die Entscheidung, Äpfel aufzulesen oder liegen zu lassen, ist der Mostapfelpreis eine wesentliche Stellgröße. In Jahren mit knapper Rohwarenversorgung bzw. hohen Konzentratpreisen, d. h. bei steigenden Preisen für Mostäpfel, werden Mostäpfel in zunehmenden Mengen sowohl aus Streuobstbau als auch aus Marktobstbau vermarktet. Abbildung 74 zeigt den Absatzmengen- und Preisverlauf für Mostäpfel der deutschen Erzeugermärkte jeweils in der Erntesaison von August bis Dezember. Eine aussergewöhnliche Preissteigerung trat im Jahr 2007 in Folge des Ernteausfalls in den osteuropäischen Erzeugungsregionen verbunden mit hohen Konzentratpreisen am Weltmarkt auf. Im Jahr 2007 wurden während der Erntesaison im Durchschnitt 17,35 Euro/100 kg gezahlt. Der Preis bot folglich einen großen Anreiz, Mostäpfel aus dem Marktobstbau sowie dem Streuobstbau anzuliefern. Im Jahr 2004 gab es demgegenüber eine große Apfelernte (vgl. Abbildung 65) sowie Hagelschäden in den Anbauregionen, die zu dem niedrigsten Preis des Zeitraums von 1998 bis 2007 von 7,05 Euro/100 kg führten.

[9] Mostäpfel aus Marktobstbau wird zu großen Teilen an den Erzeugermärkten gehandelt.

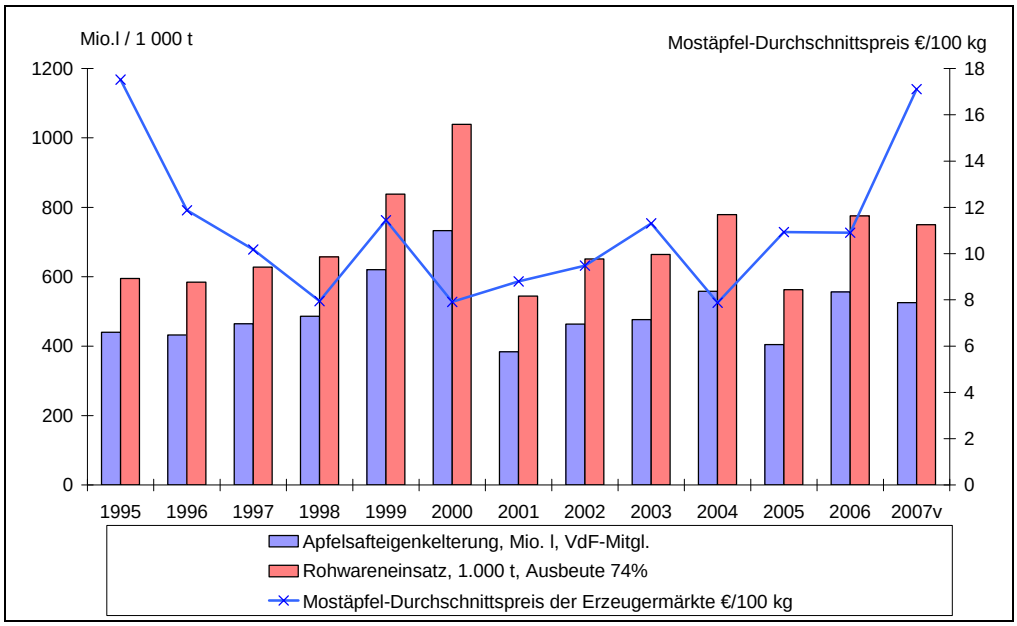
Abbildung 74: Mostäpfelverkauf der deutschen Erzeugermärkte im Zeitraum August bis Dezember der Jahre 1998 bis 2007




*Quelle*: (Behr, 2008b)

Die **Apfelsaftproduktion** (Eigenkelterung) der Mitglieder im VdF hat bis zum Jahr 2000 mit einer außergewöhnlich hohen Eigenkelterung kontinuierlich zugenommen. In dem Jahr waren die Konzentratpreise nach zwei kleinen Ernten in Osteuropa hoch und massive Hagelschäden im Marktobstbau trugen zur hohen Eigenkelterung bei. Die Verarbeitung derartig hoher Mengen war nur deshalb möglich, weil die Tanklagerkapazitäten für Direktsäfte in der vorhergehenden Förderperiode ausgeweitet wurden. Die hohe Lagerhaltung ist auch die Ursache dafür, dass im Jahr 2001 bei einer kleinen Apfelernte die Eigenkelterung auf die Hälfte des Vorjahreswertes reduziert wurde (Ellinger, 2007c). In den Folgejahren stieg die Keltermenge bis 2004 wieder an. Die Keltermengen wechseln auch seither jährlich das Niveau zwischen 400 Mio. l. bis über 500 Mio. l Apfelsaft (Abbildung 75).

Abbildung 75: Apfelsaftproduktion, Rohwareneinsatz und Mostapfelpreise in den Jahren von 1995 bis 2007




*Quelle*: Berechnet nach (Ellinger, 2001; Ellinger, 2004a; Ellinger, 2004b; Ellinger, 2007a)

Um die Struktur der **Verarbeitungsbetriebe** zu analysieren, wird auf eine Statistik zurückgegriffen, die die verschiedenen Wirtschaftszweige nach „fachlichen Betriebsteilen“ differenziert. Hierin werden nur die Betriebsteile kombinierter Betriebe erfasst, die dem jeweiligen Wirtschaftszweig zuzurechnen sind. Auf Grund einer Umstellung in der Statistik bei der Erfassungsgrenze von bisher mindestens 10 Beschäftigten auf 50 Beschäftigte im Jahr 2007, kann diese Reihe nicht über das Jahr 2006 hinaus verfolgt werden. Abbildung 76 zeigt die Entwicklung der Betriebszahlen, der Beschäftigten und der Umsätze von Obst- und Gemüseverarbeitern sowie von Saftherstellern für die Jahre 1995 bis 2006. Dabei wird nach Alten Bundesländern und Deutschland insgesamt unterschieden. Die Angaben für die Neuen Bundesländer resultieren aus der Differenz beider Säulen.

Die Anzahl der Hersteller von Frucht- und Gemüsesäften hat in den Jahren 1995 bis 2001 in Deutschland auf insgesamt 187 Betriebe zugenommen und ist bis 2006 wieder auf das Niveau von 1995 mit 159 Betrieben zurückgefallen (Abbildung 76, unten). Die Zahl der Verarbeiter von Obst und Gemüse hat in Deutschland von 230 im Jahr 2000 auf 222 im Jahr 2006 abgenommen. In den Alten Bundesländern erreichten die Verarbeiter den Höchstwert von 190 Betrieben im Jahr 2000. Danach erfolgte ein Abbau auf 167 Betriebe im Jahr 2006. In den Neuen Bundesländern gab es 40 Verarbeiter im Jahr 2000, deren Zahl bis 2005 auf 59 angestiegen ist. Im Jahr 2006 sind 56 Obst- und Gemüseverarbeiter in den Neuen Bundesländern verblieben.

Im Jahr 2007 erwirtschafteten die neun größten Mitgliedsunternehmen von knapp 200 Mitgliedern des Verbandes der Fruchtsaftindustrie (VdF) etwa drei Viertel des Branchenumsatzes. In Deutschland gibt es mindestens 200 weitere kleine regional tätige Fruchtsafthersteller bzw. Keltereien, die vom VdF nicht erfasst werden, darunter viele Lohnkeltereien. In Baden-Württemberg keltern etwa 100 Fruchtsaftbetriebe[10] mehr als die Hälfte des Apfelsaftes in Deutschland. Dort ist der Streuobstanbau traditionell weit verbreitet und die Herstellung und Lagerung von Direktsäften wurde durch die Marktstrukturverbesserung seit 1994 gefördert.

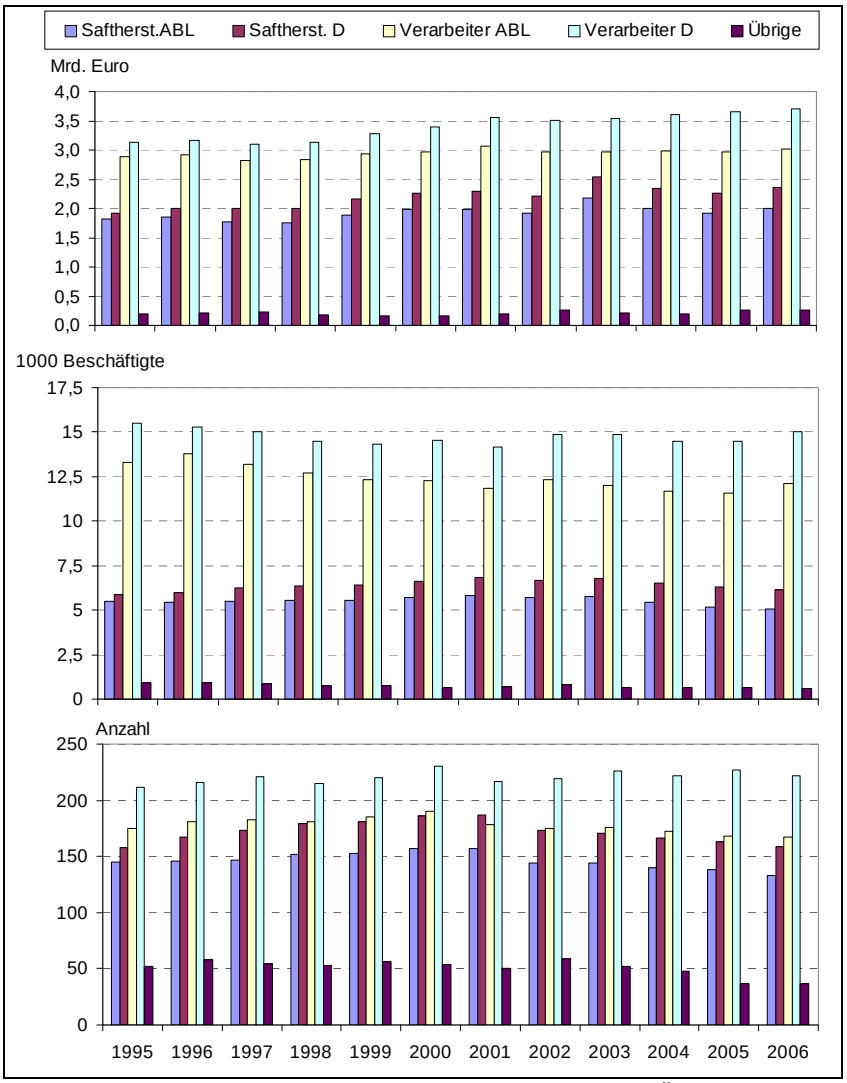
Im Förderzeitraum 2000 bis 2006 wurden zwischen 14 500 und 15 000 Beschäftigte bei den Verarbeitern in Deutschland gemeldet (Abbildung 76, Mitte). In den Neuen Bundesländern stieg die Zahl um 600 Beschäftigte an, während es in den Alten Bundesländern 2006 etwa 100 Beschäftigte weniger waren als im Jahr 2000. Die Safthersteller wiesen die meisten Beschäftigten (6 820) im Jahr 2001 aus. Im Zeitraum 2000 bis 2006 wurden 500 Arbeitsplätze abgebaut auf nur noch 6 100 im Jahr 2006. Während in den neuen Bundesländern weitere 150 Beschäftigte in diesem Zeitraum Arbeit fanden, wurden in den alten Bundesländern mehr als 600 Stellen gekürzt.

Die Safthersteller steigerten ihre Umsätze im Zeitraum von 2000 bis 2006 nochmals um 5 % nach höheren Zuwachsraten (13 %) von 1995 bis 1999 (Abbildung 76, oben). Ein ausnahmsweise hoher Umsatz wurde im Jahr 2003 mit 2,54 Mrd. Euro erzielt. Das Umsatzwachstum im Förderzeitraum fand mit Ausnahme des Jahres 2003 ausschließlich bei den Saftherstellern in den Neuen Bundesländern statt, die im Jahr 2006 fast 0,37 Mrd. Euro Umsatz erzielten. Seit 2000 betrug die Zunahme 31 %, insgesamt erzielten die Safthersteller in den Neuen Bundesländern seit 1995 eine Vervierfachung der Umsätze. Die Verarbeiter von Obst und Gemüse haben ihre Umsätze im Zeitraum von 2000 bis 2006 um knapp 9 % auf fast 3,7 Mrd. Euro gesteigert. Auch bei den Verarbeitern verzeichneten nur die neuen Bundesländer seit 2000 ein spürbares Wachstum um 56 % auf 0,68 Mrd. Euro Umsatz im Jahr 2006. Die Umsätze wurden in den Neuen Bundesländern gegenüber 1995 nahezu verdreifacht.

[10] Es ist nicht bekannt, wie viele dieser Fruchtsaftkeltereien Mitglied im VdF sind.

Bei den übrigen in Abbildung 76 ausgewiesenen Betrieben handelt es sich um Alkoholbrennereien sowie Hersteller von Apfelwein und sonstigen Fruchtweinen. Während im Jahr 2000 noch 54 übrige Hersteller ausgewiesen wurden, waren es 2006 nur noch 37. Die Anzahl der Alkoholbrennereien ist gesunken und wird seit 2005 nicht mehr ausgewiesen. Die Fruchtweinhersteller haben um zwei auf 37 Betriebe zugenommen. Die Anzahl der Beschäftigten ist bis zum Jahr 2002 auf knapp 800 gestiegen und danach wieder auf gut 600 zurückgefallen. Die Umsätze sind von 2000 bis 2002 gestiegen und stagnieren seither.

Abbildung 76: Entwicklung der Obst- und Gemüseverarbeitung in den alten Bundesländern (ABL) und Deutschland insgesamt (D) nach Umsatz (oben), Anzahl der Beschäftigten (Mitte) und Anzahl der Betriebe (unten) im Zeitraum von 1995 bis 2006

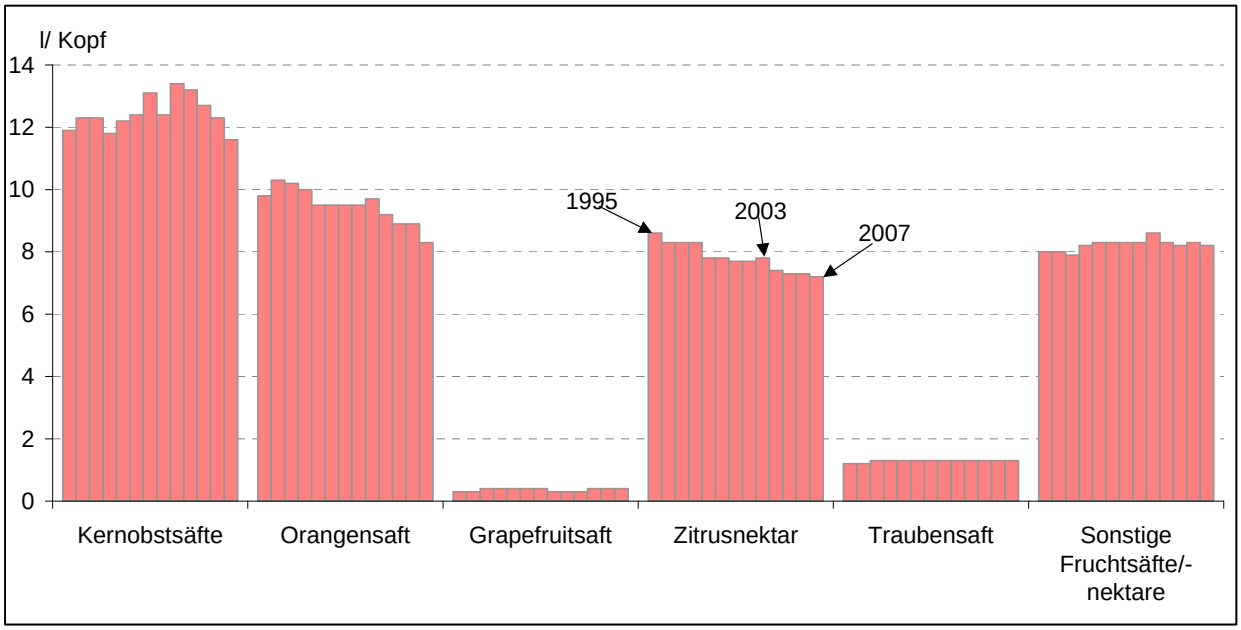



Anm.: Erfassungsgrenze bei 10 Beschäftigten und mehr. Übrige enthält Hersteller von Apfelwein und sonstigen Fruchtweinen sowie Alkoholbrennereien.
*Quelle*: ( Statistisches Bundesamt (d))

Auf **Konsumentenebene** bleibt Apfelsaft der Favorit unter den Fruchtsäften. Der Pro-Kopf-Verbrauch an Kernobstsäften, der sich fast ausschließlich auf Apfelsaft beschränkt, betrug 1991 noch 8 Liter je Kopf. Der Verbrauch lag im Zeitraum von 1995 bis 2007 um 12 Liter je Kopf (Abbildung 77). Ausnahmen traten in den Jahren 2001, 2003 und 2004 mit über 13 Litern je Kopf auf. Seit 2004 ist der Verbrauch schrittweise auf 11,6 Liter je Kopf im Jahr 2007 zurückgefallen. Bei vergleichsweise stabilem Verbrauchsniveau profitierten insbesondere kleine und mittelständische Safthersteller davon, dass sich die Nachfrage bei Apfelsaft zugunsten der Direktsäfte verschoben hat. Unter den sonstigen Fruchtsäften und -nektaren erfreuten sich vor

allem die Multivitamin- und Gesundheitssäfte sowie Gemüsesäfte wachsender Beliebtheit. Diese Produkte entsprechen dem weiterhin aktuellen „Wellness-Trend“.

Abbildung 77: Verbrauch von Fruchtsäften und Fruchtnektaren in Litern je Kopf von 1995 bis 2007




Anm.: Alle Zahlen korrigiert um die für die Herstellung anderer Getränke bestimmten Fruchtsäfte. Ohne Gemüsesäfte.
*Quelle*: VdF, zitiert nach (Behr, 2008b)

Der Gesamtverbrauch an Fruchtsäften und –nektaren sowie Gemüsesäften betrug im Zeitraum von 1995 bis 2005 über 40 Liter je Kopf. Der Konsum ist im Jahr 2007 auf 38,4 Liter je Kopf zurück gefallen. Der gesamte Fruchtsaftverbrauch war im Jahr 2003 mit 42,1 Litern je Kopf ausnahmsweise hoch. Als Ursache dafür gilt neben dem Jahrhundertsommer die Einführung des Pflichtpfandes für Einwegverpackungen, woraufhin viele Verbraucher zunächst auf pfandfreie Säfte und Nektare ausgewichen sind. Nach Einführung der Pfandinseln wandten sich die Verbraucher wieder vermehrt anderen Produktgruppen zu.

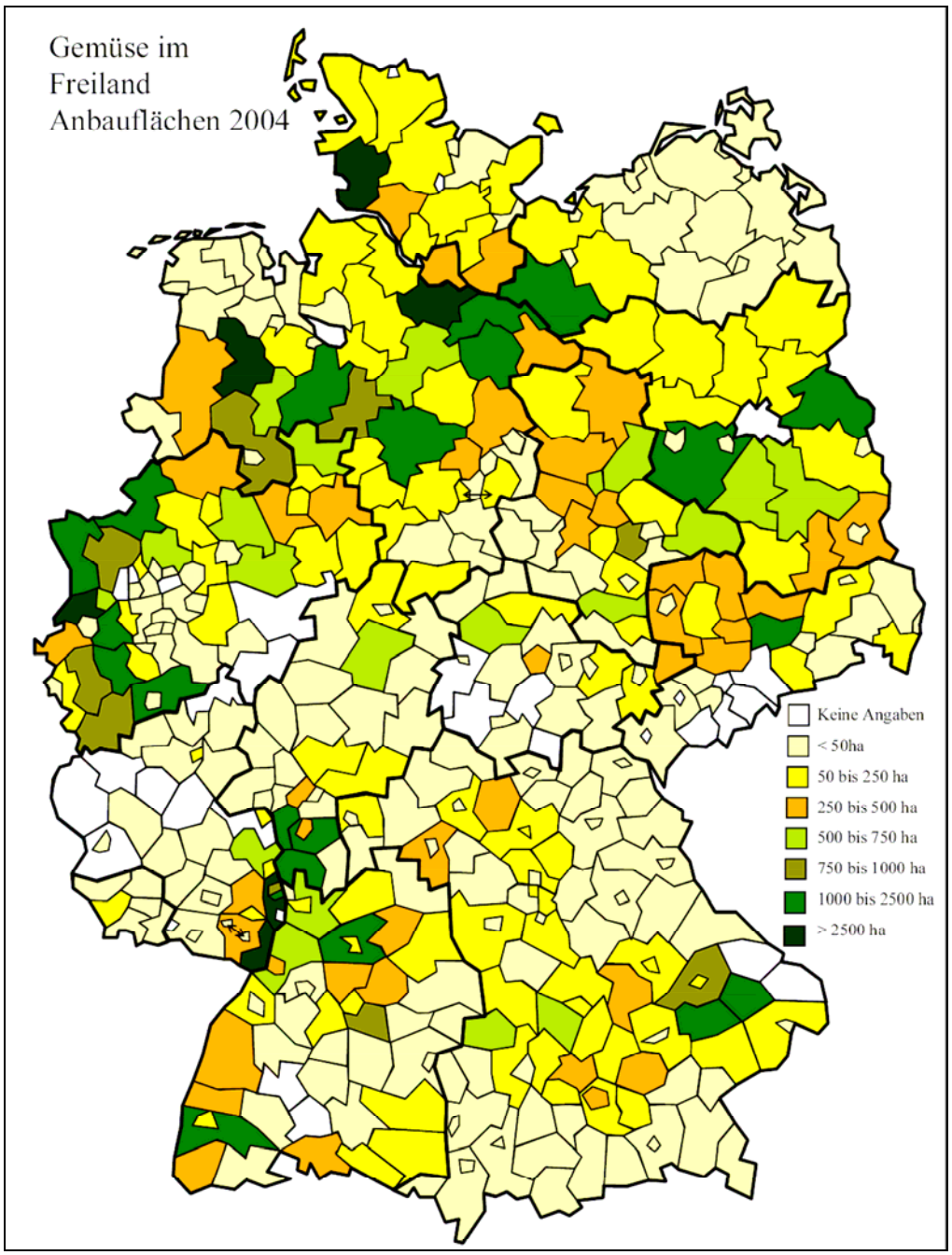
Im europäischen Vergleich ist der Fruchtsaftkonsum in Deutschland führend. An zweiter Stelle folgt Finnland mit 32 Liter je Kopf und Jahr (Ellinger, 2007a). Beim Apfelsaft sind die deutschen Verbraucher auch weltweit führend. Trotz der mehr als drei Mal so großen Bevölkerung in den USA folgt der deutsche Apfelsaftkonsum an zweiter Stelle der Weltrangliste und beträgt fast ein Viertel des Weltkonsums. Etwa die Hälfte des deutschen Konsums an Apfelsaft wird auch in Deutschland gekeltert. Die deutschen Importe belaufen sich auf mehr als 40 % des Weltbedarfs, und ein Sechstel der Weltnachfrage wird aus Deutschland exportiert.

Steigende Rohstoffkosten und schwache Wechselkurse führten bei den Saftherstellern zu hohem Kostendruck und zu entsprechend schlechter Ertragslage. Die Preissteigerungen für Apfelsaft der Saison 2007/08 hatten spürbare Auswirkungen auf die Nachfrage. In der Saison 2008 sind die weltweiten Konzentratvorräte sehr hoch, so dass die Preise wieder sinken dürften. Wachsende Konkurrenz verursachen Fruchtschorlen und Erfrischungsgetränke, die in dieser Betrachtung nicht berücksichtigt werden.

### 3.5.3 Gemüse

Die Verkaufserlöse für Gemüse sind im Zeitraum von 1998 bis 2006 von 1,0 auf 1,86 Mrd. € gestiegen (Tabelle 1). Schätzungen zufolge blieben die Erlöse im Jahr 2007 unverändert. Diese Entwicklung hat zu einem stetig wachsenden Anteil an den landwirtschaftlichen Verkaufserlösen geführt, der im gleichen Zeitraum von 3,5 auf 5,4 % gestiegen ist (vgl. Abbildung 57, S. 60). Ursache der Entwicklung war die Ausdehnung der Anbauflächen für Gemüse im Freiland von 92 000 ha auf 111 000 ha. Seit Beginn des Förderzeitraums im Jahr 2000 wurden auf zusätzlichen 12 000 ha (+12,2 %) Gemüse angebaut. Seit 2002 hat auch der Anbau von Gemüse unter Glas um 16,3 % auf 1 460 ha im Jahr 2007 zugenommen (vgl. Abbildung 58, S. 61).

Abbildung 78: Regionale Verteilung der Anbauflächen von Gemüse im Freiland im Jahr 2004

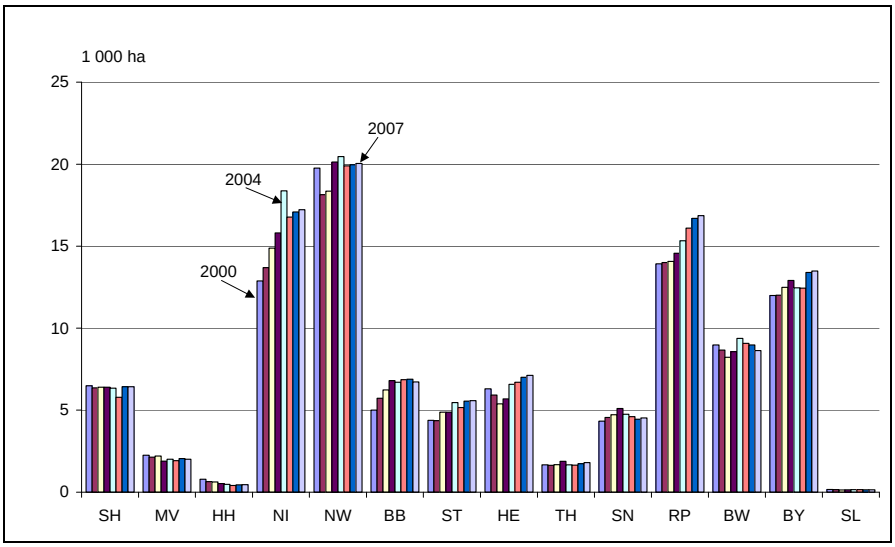



*Quelle*: auf Basis der Statistiken der Länder (Landwirtschaftliche Bodennutzung – Gemüseanbauflächen – Haupterhebung 2004) erstellt von (Bokelmann, 2007)

Die **Anbauflächen für Freilandgemüse** weisen Gemüsebauregionen in einem breiten Gürtel im nördlichen Teil und in einem weiteren im südlichen Teil auf (Abbildung 78). Zu den traditionellen Gemüseanbaugebieten in Dithmarschen, um Hamburg und Berlin, am Niederrhein, in der Pfalz, in Württemberg und in Niederbayern sind seit 1996 die Oldenburger Region, der Kreis Ludwigslust sowie weitere Landkreise in Brandenburg und Baden hinzu gekommen. Das größte Flächenwachstum verzeichneten Regionen in der Pfalz, um Oldenburg, um Hamburg und um Berlin, die für die Vermarktung von Frischware wichtig sind. Der Spargelanbau dominiert in Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen und Brandenburg und hat in diesen Ländern erhebliche Flächenzuwächse verursacht (Behr, 2008a, S.24). Dennoch ist die regionale Konzentration im Gemüseanbau im Vergleich zu den anderen gartenbaulichen Produktionssparten eher gering (Steinborn et al., 2007b).

Die Entwicklung der Gemüseanbauflächen im Freiland stellt Abbildung 79 nach Bundesländern dar. Diese Statistik wurde ab dem Jahr 2000 rückwirkend für alle Gemüsearten neu berechnet und ist mit der vorherigen Datenreihe, die nur die wichtigeren Arten betrachtete, nicht vergleichbar. Im Zeitraum von 2000 bis 2006 wurden die Flächen im Durchschnitt um 12 % erweitert. Überdurchschnittlich waren die Zuwächse in Brandenburg (+38 %), Niedersachsen (+33 %), Sachsen-Anhalt (+26 %) sowie Rheinland-Pfalz (+20 %). In Hamburg, dem Saarland und Mecklenburg-Vorpommern wurden die Gemüseflächen reduziert. Nordrhein-Westfalen bleibt das Land mit den größten Gemüseflächen. Seit 2002 liegt Niedersachsen vor Rheinland-Pfalz auf dem zweiten Rang.

Abbildung 79: Entwicklung der Anbauflächen von Gemüse im Freiland nach Bundesländern 2000 bis 2007

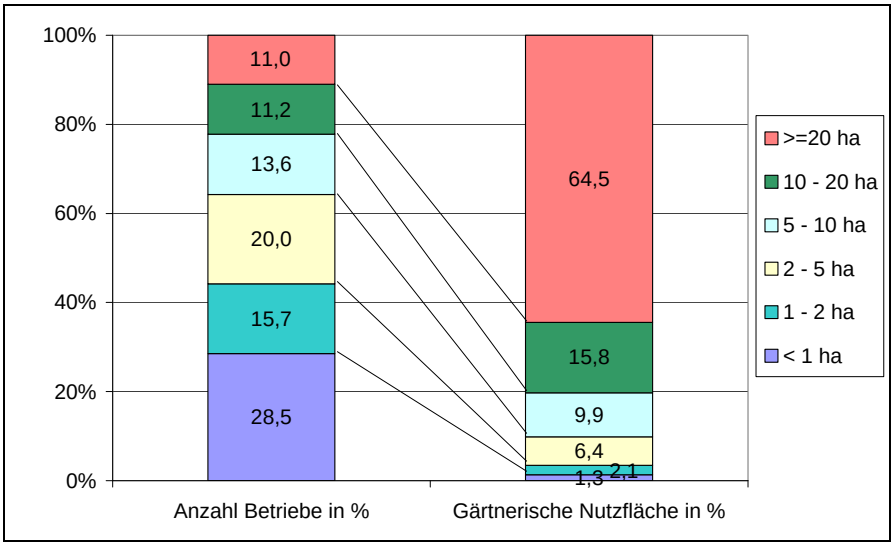



*Anm.:* Ohne Berlin und Bremen.
*Quell*e: (Behr, 2008a)

Die derzeitigen **Betriebsstrukturen** im Gemüsebau werden auf Basis der Gartenbauerhebung von 2005 gezeigt. Die gärtnerische Nutzfläche[11] (GN) der insgesamt 12 000 Betriebe mit Gemüseanbau betrug 97 200 ha, was eine durchschnittliche Fläche von 8,1 ha je Betrieb bedeutet. Ein Anteil von 64,5 % der GN wurde von der Gruppe mit 20 ha und mehr genutzt, an der nur 11 % der Gemüsebaubetriebe beteiligt waren (Abbildung 80). Weitere 11 % der Betriebe bauten in einer Größenordnung von 10 bis 20 ha Gemüse auf knapp 16 % der Flächen an. Insgesamt wurden 80 % der Flächen von 22 % der Betriebe mit 10 ha und mehr bewirtschaftet.

[11] Diese Angabe bezieht sich auf die Grundfläche, die im Gegensatz zur oben genannten Anbaufläche die Mehrfachnutzung nicht berücksichtigt.

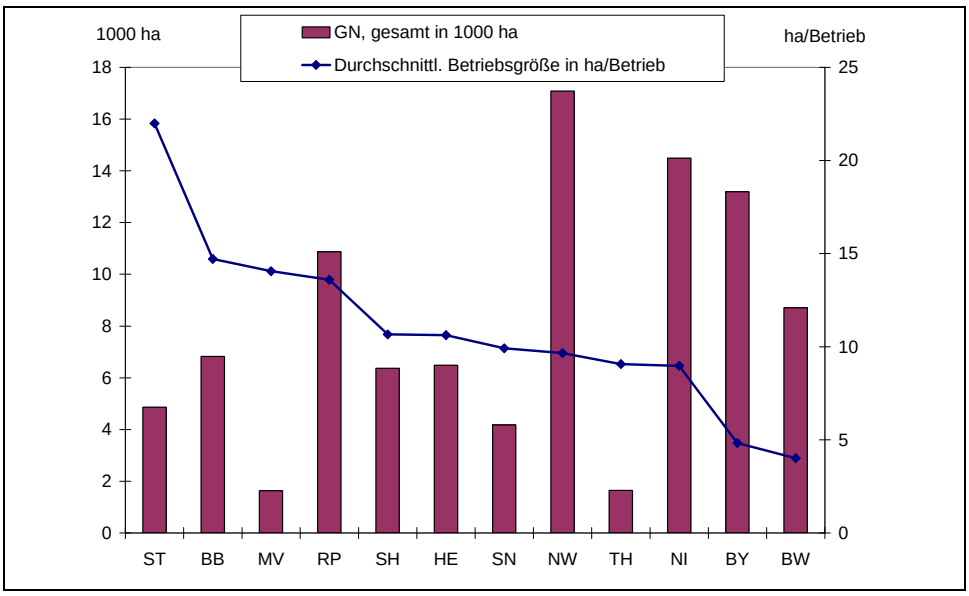
Abbildung 80: Größenstruktur der Betriebe mit Gemüseanbau in Deutschland im Jahr 2005




*Quelle*: Gartenbauerhebung (Statistisches Bundesamt, 2006b)

Im Jahr 2005 befand sich mit über 17 000 ha die umfangreichste gemüsebaulich genutzte GN der Bundesländer in Nordrhein-Westfalen (Abbildung 81). Auf den Plätzen folgten Niedersachsen (14 500 ha), Bayern (13 200 ha), Rheinland-Pfalz (10 800 ha) und Baden-Württemberg (8 700 ha). Die durchschnittliche Betriebsgröße ist gegenüber früheren Erhebungen deutlich gestiegen. Sachsen-Anhalt wies im Jahr 2005 Betriebsgrößen von durchschnittlich 22 ha je Betrieb auf, während in Rheinland-Pfalz die mittlere Betriebsgröße inzwischen 13,6 ha je Betrieb betrug und damit ein mit Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern nahezu vergleichbares Niveau aufwies. Dagegen blieb die durchschnittliche Betriebsgröße in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen unter 10 ha je Betrieb. Die Gruppe der Betriebe mit Gemüsebau umfasst viele landwirtschaftliche Betriebe, die nur auf einem Teil ihrer LN Gemüse anbauen. Dennoch verfügten auch die Gemüsespezialbetriebe in Niedersachsen nur über durchschnittlich 18 ha und in Nordrhein-Westfalen sogar nur über 14 ha/Betrieb. Der Strukturwandel hat die Betriebsgrößen der Gemüsespezialbetriebe in Rheinland-Pfalz relativ stark beeinflusst auf fast 27 ha im Durchschnitt.

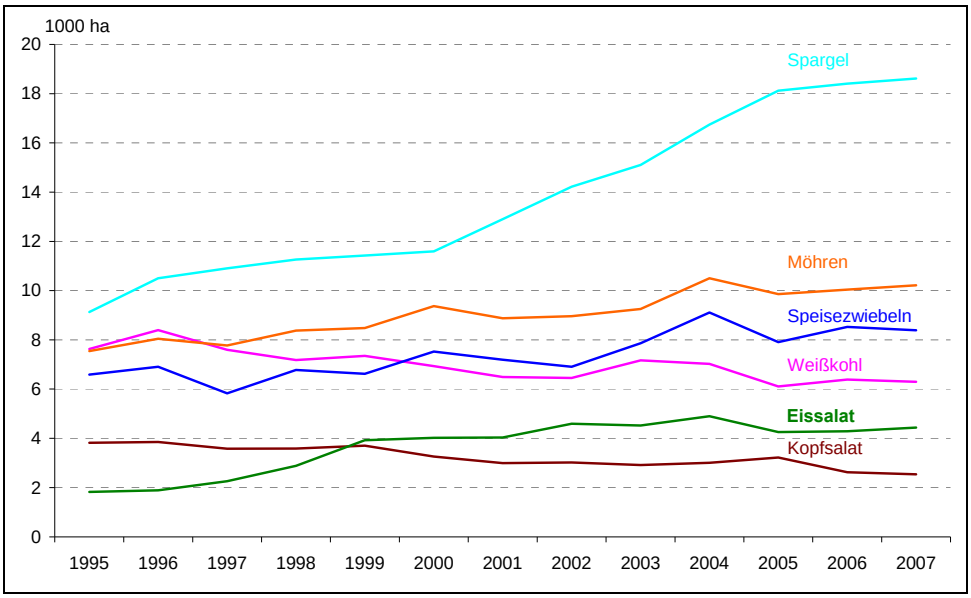
Abbildung 81: Gärtnerische Nutzfläche (GN) der Betriebe mit Gemüseanbau und deren durchschnittliche Betriebsgröße nach Bundesländern im Jahr 2005




*Anm.:* Ohne Stadtstaaten, Saarland
*Quelle*: Gartenbauerhebung (Statistisches Bundesamt, 2006b)

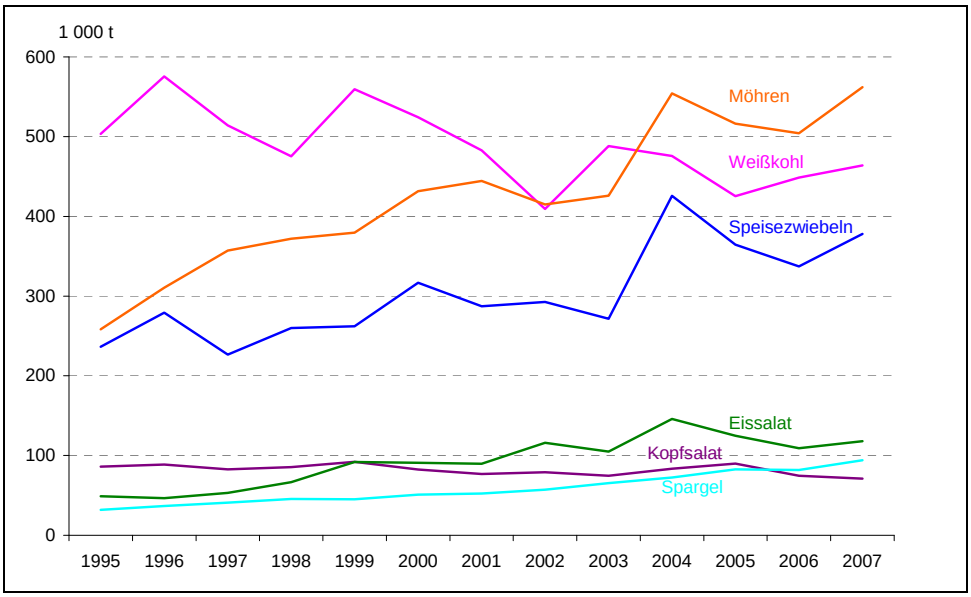
Die Anbauflächen bedeutender **Gemüsearten im Freiland** entwickelten sich in Deutschland seit 1995 sehr differenziert. Während der Anbau von Spargel auf gut 18 000 ha verdoppelt wurde, wurden Kopfsalat und Weißkohl reduziert (Abbildung 82). Der Umfang der Spargelflächen erreichte im Jahr 2007 fast das Niveau der Anbauflächen aller Kohlarten (21 000 ha) zusammen. Das Jahr 2004 war für die meisten Gemüsearten außer Kopfsalat und Spargel ein Ausnahmejahr wie auch die Ernteergebnisse von 2004 belegen (Abbildung 83). Aufgrund der Trockenheit im Jahr 2003 mit einem niedrigen Gemüseangebot und entsprechend hohen Preisen wurden die Flächen im Folgejahr ausgedehnt. Zusätzlich trugen günstige Witterungsbedingungen im Jahr 2004 zu einer überdurchschnittlichen Ernte bei, die zu empfindlichen Preiseinbrüchen führte. In der Folge wurden viele Gemüsekulturen im Jahr 2005 eingeschränkt angebaut (Abbildung 82). Seither stagniert der Anbau der meisten Arten. Auch der Spargelanbau wuchs langsamer als zuvor. Im Förderzeitraum von 2000 bis 2006 gab es überproportional hohe Flächenzuwächse außer beim Spargel auch bei Radies, Lollosalaten, Zuckermais und Zucchini.

Abbildung 82: Anbauflächen wichtiger Gemüsearten im Freiland von 1995 bis 2007




*Quelle*: (Behr, 2008a)

Abbildung 83: Erntemengen wichtiger Gemüsearten im Freiland von 1995 bis 2007

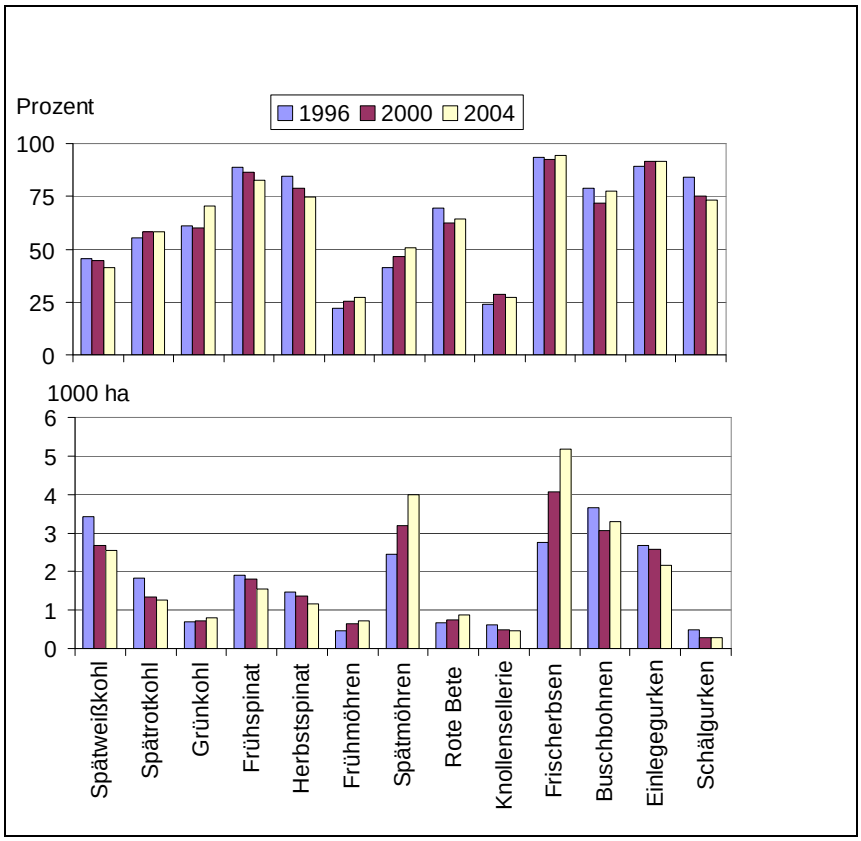



*Quelle*: (Behr, 2008a)

Da die klimatischen Bedingungen im Jahr 2005 nicht so günstig waren wie im Vorjahr, war der Ernterückgang bei den in Abbildung 83 genannten Gemüsearten außer bei Spargel und Kopfsalat von 2004 bis 2005 ausgeprägt. Im Jahr 2006 sank die Gemüseernte abermals (vgl. Abbildung 87) Im gesamten Förderzeitraum von 2000 bis 2006 stiegen die Erntemengen durchschnittlich um 5,5 %. Außerordentlich hoch waren die Zunahmen bei Spargel (61 %), Eissalat (20 %) und Möhren (17 %) sowie u. a. bei Radies (17 %), Rettich (48 %), Frischerbsen (38 %) und Porree (39 %).

Der Anteil des **Vertragsanbaus**[12] an der Gesamtfläche betrug bei den hauptsächlich für die Verarbeitung bestimmten Gemüsearten mehr als 70 % (Spinat, Frischerbsen, Buschbohnen, Gurken, s. Abbildung 84, oben). Eine Zunahme der Anbauflächen verzeichneten in den Jahren von 1996 bis 2004 Grünkohl, frühe und späte Möhren, Rote Bete und Frischerbsen. Insgesamt hat der Vertragsanbau ausgewählter Gemüsearten von 2000 auf 2004 um 5,7 % auf 24 300 ha zugenommen. Der Anbau von Kopfkohl, Spinat und Gurken im Vertragsanbau wurde reduziert.

Abbildung 84: Entwicklung des Vertragsanbaus nach Flächen (unten) und dessen Anteile am Gesamtanbau (oben) bei ausgewählten Gemüsearten in den Jahren 1996, 2000 und 2004

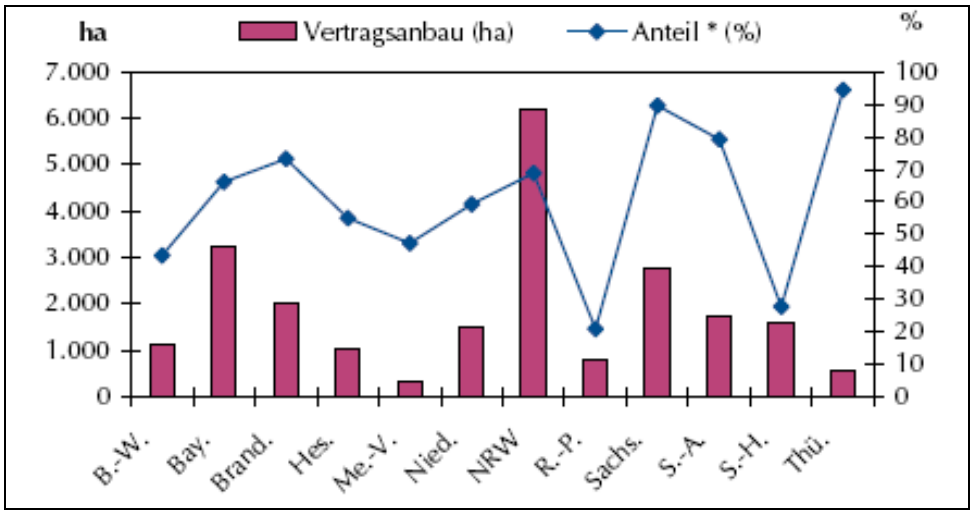



Quelle: SBA, zitiert nach (Behr, 2005b)

Der Schwerpunkt des Vertragsanbaus lag im Jahr 2004 mit über 6 000 ha in Nordrhein-Westfalen (Abbildung 85). Auf den nächsten Rängen folgten Bayern und Sachsen mit halb so großen Flächen. Der Anteil des Vertragsanbaus am gesamten Gemüsebau eines Landes (blaue Raute) war für die Arten, bei denen Vertragsanbau erfasst wird, in den Neuen Bundesländern mit Ausnahme von Mecklenburg-Vorpommern mit mehr als 75 % höher als in den Alten Bundesländern. In Nordrhein-Westfalen und Bayern war es ein Anteil von fast 70 % und in Sachsen von 90 %.

[12] Der Vertragsanbau wird nur im Abstand von vier Jahren bei der Gemüsetotalerhebung erfasst.

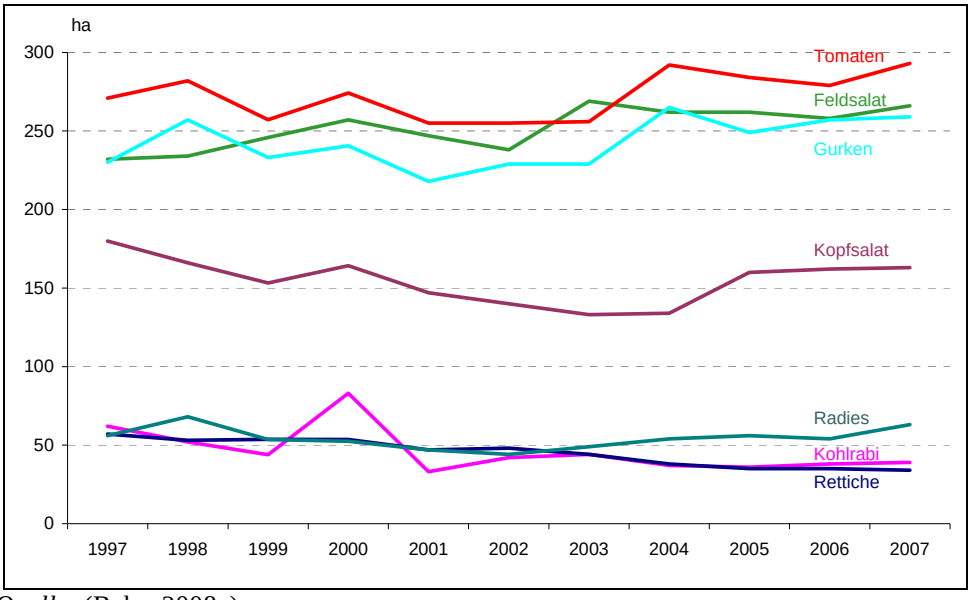
Abbildung 85: Flächen unter Vertragsanbau und Anteil am Gesamtanbau ausgewählter Gemüsearten nach Bundesländern im Jahr 2004




*Anteil an Arten, bei denen Vertragsanbau erfasst wird.
*Quelle*: (Behr, 2005a)

Die **Gemüseproduktion unter Glas** wurde in den vergangenen Jahren diversifiziert. Erkennbar wird das daran, dass die Anbauflächen der in Abbildung 86 dargestellten Gemüsearten insgesamt im Zeitraum von 2000 bis 2006 um 7,4 % reduziert wurden, obwohl die Gemüseflächen unter Glas um 3,3 % ausgedehnt wurden (vgl. Abbildung 58). Die Entwicklungen sind zugunsten von Tomaten, Gurken, Radies, Paprika und weiteren Arten verlaufen, die vermehrt unter Glas angebaut werden. Die Erntemengen von Tomaten sind von 39 000 t im Jahre 1999 sprunghaft um 9 000 t im Folgejahr gewachsen. Weitere Wachstumssprünge in den Jahren 2004 und 2007 führten im Jahr 2007 zu 62 600 t Tomaten aus deutschen Gewächshäusern. Da die Flächen nur von 257 ha (1999) auf 293 ha (2007) stiegen, wurde die Produktivität von 150 auf 214 t/ha erhöht. Dieser Produktivitätsfortschritt war trotz des Booms kleinfrüchtiger Tomatensorten mit niedrigen Erträgen nur durch Investitionen in moderne Gewächshaustechnik möglich. Weitere Produktionsflächen für dieses nach wie vor begehrte Fruchtgemüse befinden sich noch im Aufbau. Kopfsalat wurde nach einer längeren Stagnation im Jahr 2005 wieder auf dem Niveau des Jahres 2000 angebaut.

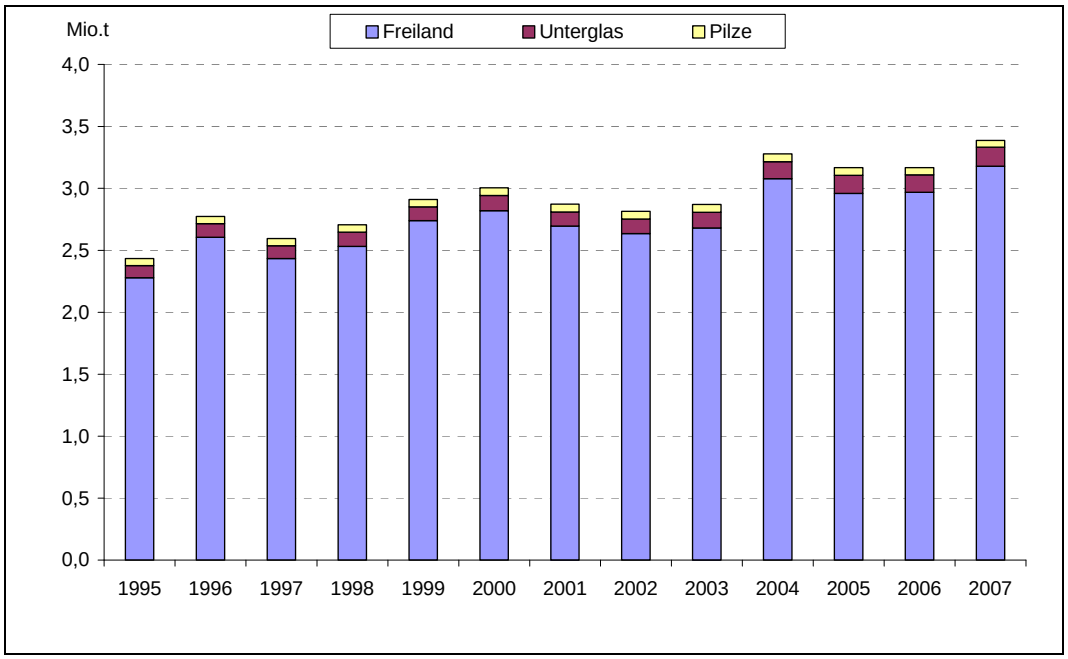
Abbildung 86: Flächenumfang wichtiger Gemüsearten in der Produktion unter Glas von 1997 bis 2007




*Quelle*: (Behr, 2008a)

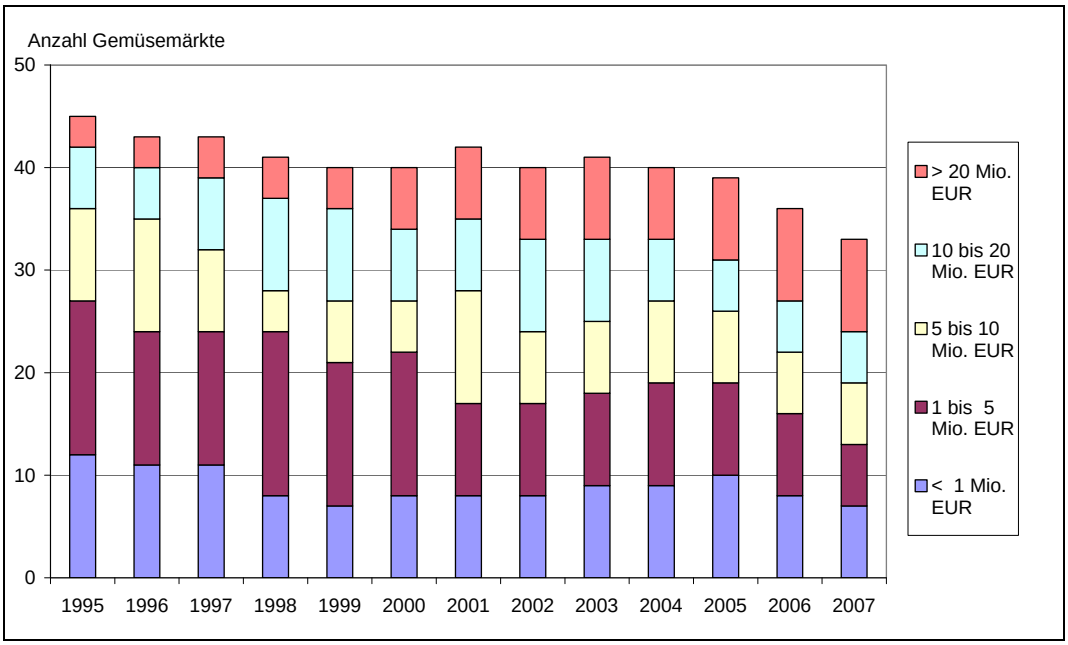
Die **gesamte Gemüseproduktion** hat in den Jahren 2000 und 2004 bis 2007 jeweils die Marke von drei Millionen Tonnen überschritten (Abbildung 87). Im Jahr 2004 fielen hohe Erträge mit einer beträchtlichen Flächenausweitung zusammen, so dass sich ein Zuwachs von 15 % gegenüber dem Vorjahr ergab. Die Freilandproduktion reagiert empfindlicher auf Witterungsverläufe als Unterglas- oder Pilzproduktion und überschritt außer 2004 auch im Jahr 2007 die 3-Millionen-Marke. Im Förderzeitraum von 2000 bis 2006 hat die Freilandproduktion um 8 % und die Unterglasproduktion um fast 14 % zugenommen, während die Pilzerzeugung um 5 % zurückgegangen ist.

Abbildung 87: Entwicklung der Gemüseproduktion von 1995 bis 2007




*Quelle*: Statistisches Bundesamt (Behr, 2008a)

Abbildung 88: Anzahl und Umsatzgrößenklassen der Erzeugermärkte für Gemüse für die Jahre 1995 bis 2007



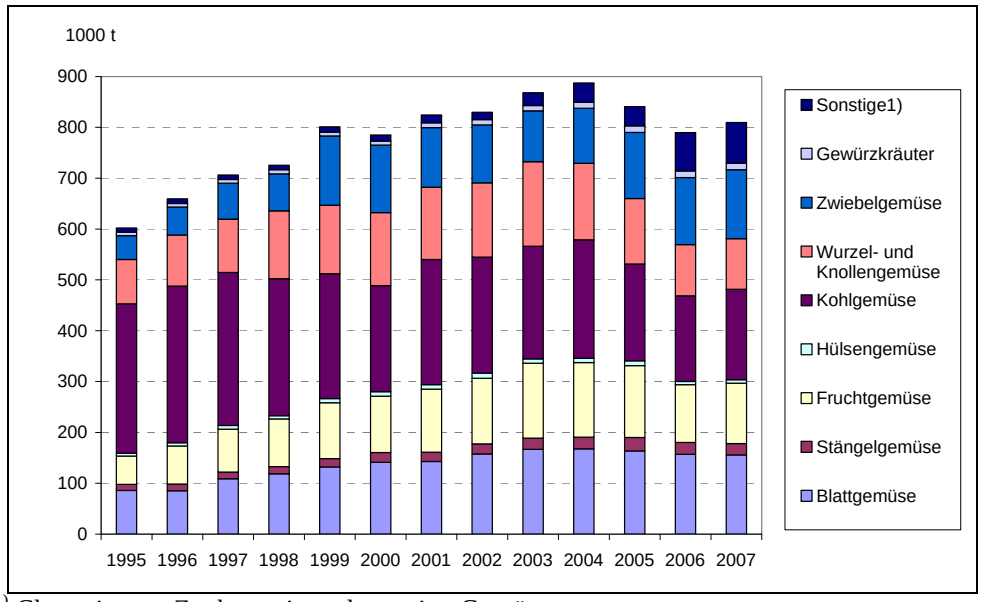

*Quelle*: (Behr, 2008a)

Von 1999 bis 2004 erfasste die ZMP etwa 40 **Erzeugermärkte für Gemüse** (Abbildung 88). Durch Fusionen bzw. Ausscheiden von Märkten reduzierte sich die Anzahl von 2005 bis 2007 um sieben auf

insgesamt 33 Märkte. Die ZMP bezieht auch kleine Märkte und selbstvermarktende Erzeuger in die Statistik ein, um einen annähernd repräsentativen Überblick zu erhalten. Wie im Abschnitt 3.5.1 beschrieben, unterscheidet die ZMP nicht zwischen Erzeugerorganisationen nach der GMO und übrigen Erzeugermärkten. Seit 2004 erreichten etwa 20 Gemüsemärkte einen Umsatz von mindestens 5 Mio. €. Die Anzahl der großen Märkte mit 20 Mio. € Umsatz und mehr betrug seit 2001 sieben Märkte und stieg 2006 erstmals auf neun Märkte.

Im Mittel erfasste die ZMP von 1995 bis 2007 etwa ein Viertel der deutschen Gemüseproduktion (vgl. Abbildung 87) an den Erzeugermärkten. Nur im Jahr 2003 lag der Anteil der von der ZMP ausgewiesenen Erzeugermärkte in Folge des knappen Angebots bei 30 %. Beim Vergleich von Abbildung 87 mit Abbildung 89 fällt ein Bruch im Jahr 2006 auf, der auf den Wegfall wichtiger Erzeugermärkte aus der Erhebung verursacht wurde (Abbildung 88). Im Zeitraum von 2000 bis 2006 gab es erhebliche Zunahmen der erfassten Absatzmengen von Blatt- und Stängelgemüse sowie Gewürzkräutern und sonstigen Gemüsearten. Die Mengen der Fruchtgemüse sind bis 2003 gestiegen und danach bis 2006 wieder zurückgefallen. Die Entwicklung beim Zwiebelgemüse verlief gegenläufig mit einem Tiefpunkt im Jahr 2003. Dagegen verzeichneten Kohlgemüse sowie Wurzel- und Knollengemüse nach einem Plus in den Jahren von 2001 bis 2004 deutliche Rückgänge. Allerdings sind die Angaben für Wurzel- und Knollengemüse nicht repräsentativ, weil wichtige Erzeugermärkte für diese Gemüsearten nicht mehr melden. Einbußen gab es auch beim Hülsengemüse, das als Frischmarktware relativ bedeutungslos ist. Verarbeitungsware wird an den Erzeugermärkten nur in geringen Mengen gehandelt.

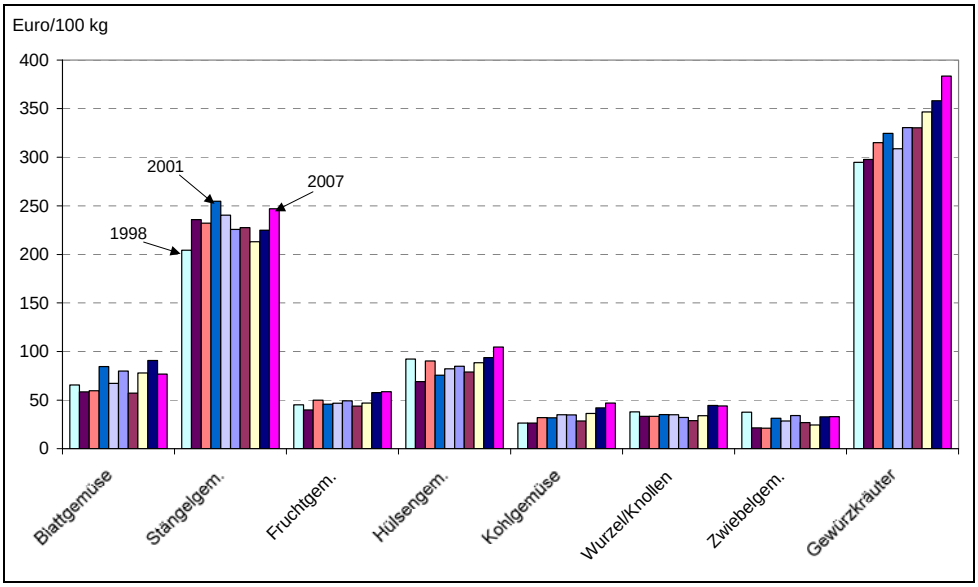
Abbildung 89: Absatzmengen von Gemüse der Erzeugermärkte von 1995 bis 2007




[1)] Champignon, Zuckermais und sonstige Gemüse
*Quelle*: (Behr, 2008a)

Die Durchschnittserlöse an den Erzeugermärkten zeigten in den Jahren 2000 bis 2006 für Gewürzkräuter, Frucht-, Kohl- und Hülsengemüse steigende Tendenzen (Abbildung 90). Der Preiseinbruch des Jahres 2004 war bei allen Gruppen ausgenommen Stängelgemüse und Gewürzkräuter erkennbar. Seither entwickelten sich die Preise bei vielen Produkten wieder positiv.

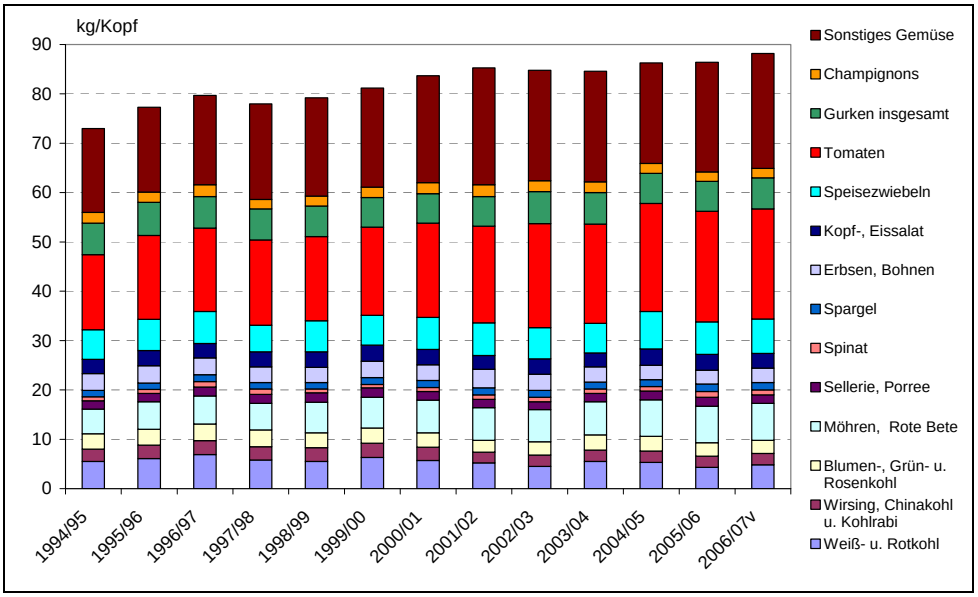
Abbildung 90: Durchschnittserlöse für Gemüse der deutschen Erzeugermärkte 1998 bis 2007




*Quelle*: (Behr, 2008a)

Der **Gemüseverbrauch** hat in Deutschland von 1994/95 bis 2006/07 von 72 kg auf 88 kg je Kopf zugenommen. Im Wirtschaftsjahr 1999/00 überschritt der Pro-Kopf-Verbrauch erstmals die Marke von 80 kg je Kopf. Nach 2001/02 mit 85 kg je Kopf verlangsamte sich das Wachstum, so dass von einer Marktsättigung gesprochen werden kann. Dennoch profitierten die deutschen Erzeuger überproportional, weil im Jahr 2007 mehr inländisches Gemüse (+7 %) und weniger Importware (-5 %) gekauft wurden. Wegen des hohen Angebots traten Preissenkungen während der heimischen Saison auf (Behr, 2008a, S.22). Das weitaus beliebteste Gemüse sind Tomaten, deren Verbrauch seit 2002/03 bei 22 kg je Kopf stagnierte. Auf den Rängen folgten im Jahr 2006/07 Möhren (7,5 kg), Speisezwiebeln (7 kg), Gurken (6,3 kg) sowie Weiß- und Rotkohl (4,8 kg/Kopf).

Abbildung 91: Entwicklung des Pro-Kopf-Verbrauchs von Gemüse nach Arten in Deutschland von 1994/95 bis 2006/07



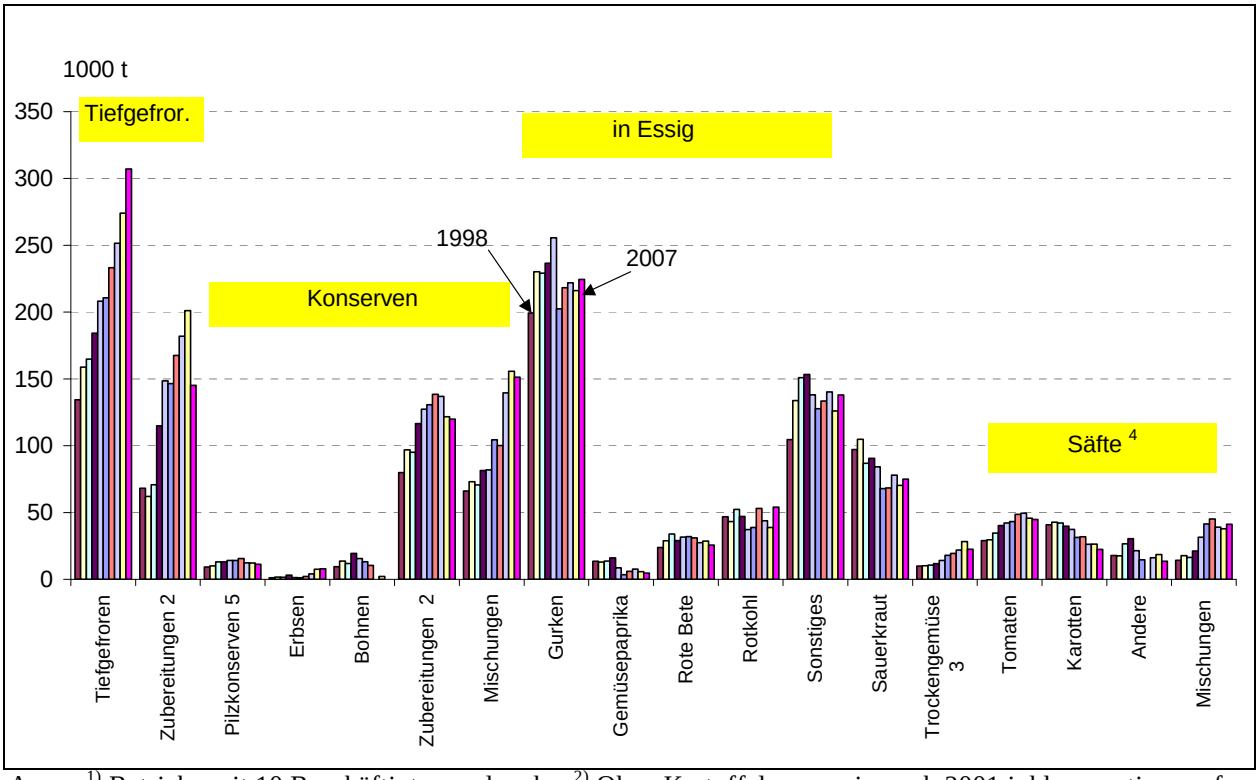

Anm.: Nahrungsverbrauch frisch und verarbeitet, einschließlich Futter und nicht verwerteter Mengen (Interventionen). Werte 2006/07 sind vorläufig (v).
*Quelle*: (Behr, 2008a)

Im Jahr 2006 kauften die privaten Haushalte 71 % der Gemüsemengen frisch und 29 % in Form von verarbeitetem Gemüse ein (Wilckens, 2008a). Das verarbeitete Gemüse teilte sich auf in 12 % Gemüsekonserven, 10 % feinsaures und 7 % tiefgefrorenes Gemüse. Der wertmäßige Anteil lag sogar bei 75 % für frisches Gemüse, das restliche Viertel verteilte sich fast gleichmäßig auf die drei genannten Verarbeitungsklassen. Die Nachfrage der privaten Haushalte nach tiefgekühltem Gemüse brach nach einem kontinuierlichen Wachstum im Jahr 2007 erstmals leicht ein. Da die Nachfrage der Großverbraucher aber weiterhin zugenommen hat, stieg der Gesamtverbrauch von tiefgekühltem Gemüse um zwei Prozent auf 463 700 t (5,6 kg/Kopf).

Die **Produktion von verarbeitetem Gemüse** zeigt Abbildung 92 für den Zeitraum von 1998 bis 2007. Im Förderzeitraum 2000 bis 2006 stieg die Produktion von Tiefkühlgemüse (+66 %) und deren Zubereitungen (+184 %) jeweils um mehr als 100 000 t an. Unter den Gemüsekonserven nahmen Zubereitungen (+28 %), Mischungen (+120 %) und Erbsen (+386 %) zu, ebenso Tomatensaft (+32 %) und gemischte Säfte (+132 %). Die Mengen der übrigen Produkte stagnierten bzw. waren rückläufig wie Sauerkraut oder Gemüse in Essig. Der Produktionswert tiefgefrorener Gemüseerzeugnisse überstieg im Jahr 2006 mit 640 Mio. € den Wert der Sauerkonserven inkl. Sauerkraut um 150 Mio. € bzw. die gesamte Konservenherstellung um 216 Mio. €.

Seit 2000 hat die Anzahl der Obst- und Gemüseverarbeiter ebenso abgenommen wie die Arbeitsplätze in dieser Branche. In den neuen Bundesländern entstanden diesem Trend zuwiderlaufend neue Standorte und Arbeitsplätze. Insgesamt realisierten die Verarbeiter seit 2000 leichte Umsatzsteigerungen, während die Safthersteller nur sehr moderate Zuwächse erzielten (vgl. Abbildung 76, S. 75).

Abbildung 92: Produktion von verarbeiteten Gemüseerzeugnissen[1] in Deutschland 1998 bis 2007

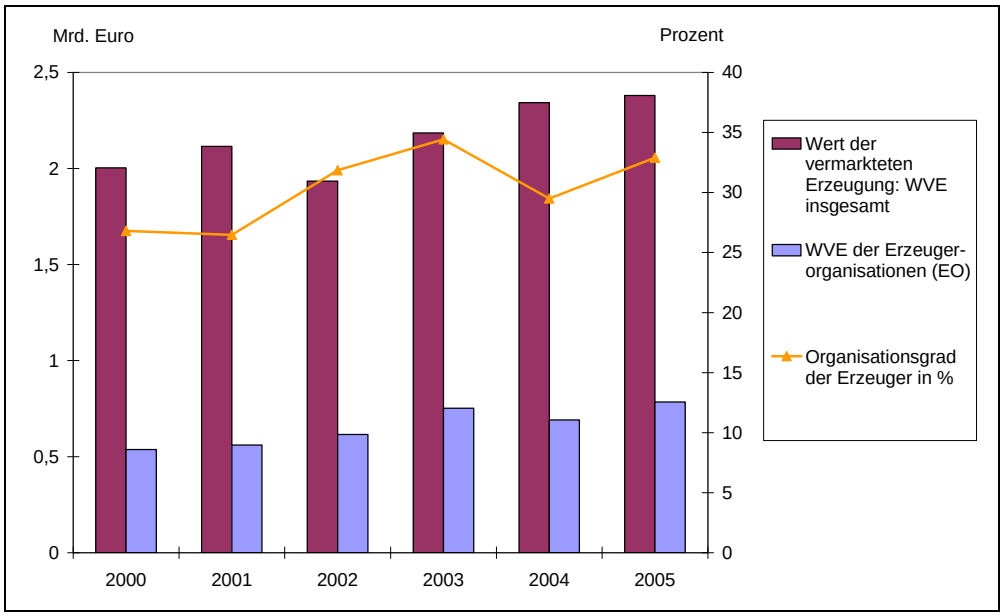



Anm.: [1)] Betriebe mit 10 Beschäftigten und mehr. [2)] Ohne Kartoffelerzeugnisse, ab 2001 inkl. „sonstiges gefr. Gemüse“. [3)] Unvollständige Angaben. [4)] Angaben in 1 000 l. [5)] Zucht- und andere Pilzkonserven zusammengefasst.
*Quelle*: (Behr, 2008a)

Die **Vermarktungsstrukturen** bei frischem und verarbeitetem Gemüse unterscheiden sich deutlich. Für die Verarbeitung bestimmtes Gemüse wird großenteils im Vertragsanbau produziert und möglichst direkt zu den Verarbeitungsbetrieben transportiert (vgl. Abbildung 84). Lagerfähige Gemüsearten, wie Kopfkohl, Möhren und Zwiebeln bedürfen nicht unbedingt fester Vertragsbeziehungen und werden je nach Marktlage verschiedenen Absatzkanälen zugeführt.

Die Bedeutung der **Erzeugerorganisationen für Obst und Gemüse** ist in Deutschland in den Jahren von 2000 bis 2005 leicht gestiegen. Die Statistik schlüsselt nicht nach Obst oder Gemüse auf. Tatsächlich bestehen etwa drei Viertel des gesamten Wertes der vermarkteten Erzeugung (WVE) aus Gemüse. Der von den anerkannten Erzeugerorganisationen[13] (EO) gehandelte WVE hat in diesem Zeitraum von 537 auf 784 Mio. Euro zugenommen (Abbildung 93). Der als Organisationsgrad bezeichnete Anteil der WVE der EOs am gesamten WVE stieg von knapp 27 % im Jahr 2000 auf 34 % in 2003. Nach dem Einbruch des Jahres 2004 lag der Organisationsgrad 2005 wieder bei knapp 33 %. In der gesamten EU-15 wurden im Jahr 2005 etwa 14 Mrd. Euro von EOs gehandelt bei einem mittleren Organisationsgrad von 44 % (BMELV, 2008).

Abbildung 93: Wert der vermarkteten Erzeugung (WVE) von Obst und Gemüse insgesamt sowie der Erzeugerorganisationen (EO) und der Organisationsgrad in Deutschland in den Jahren von 2000 bis 2005

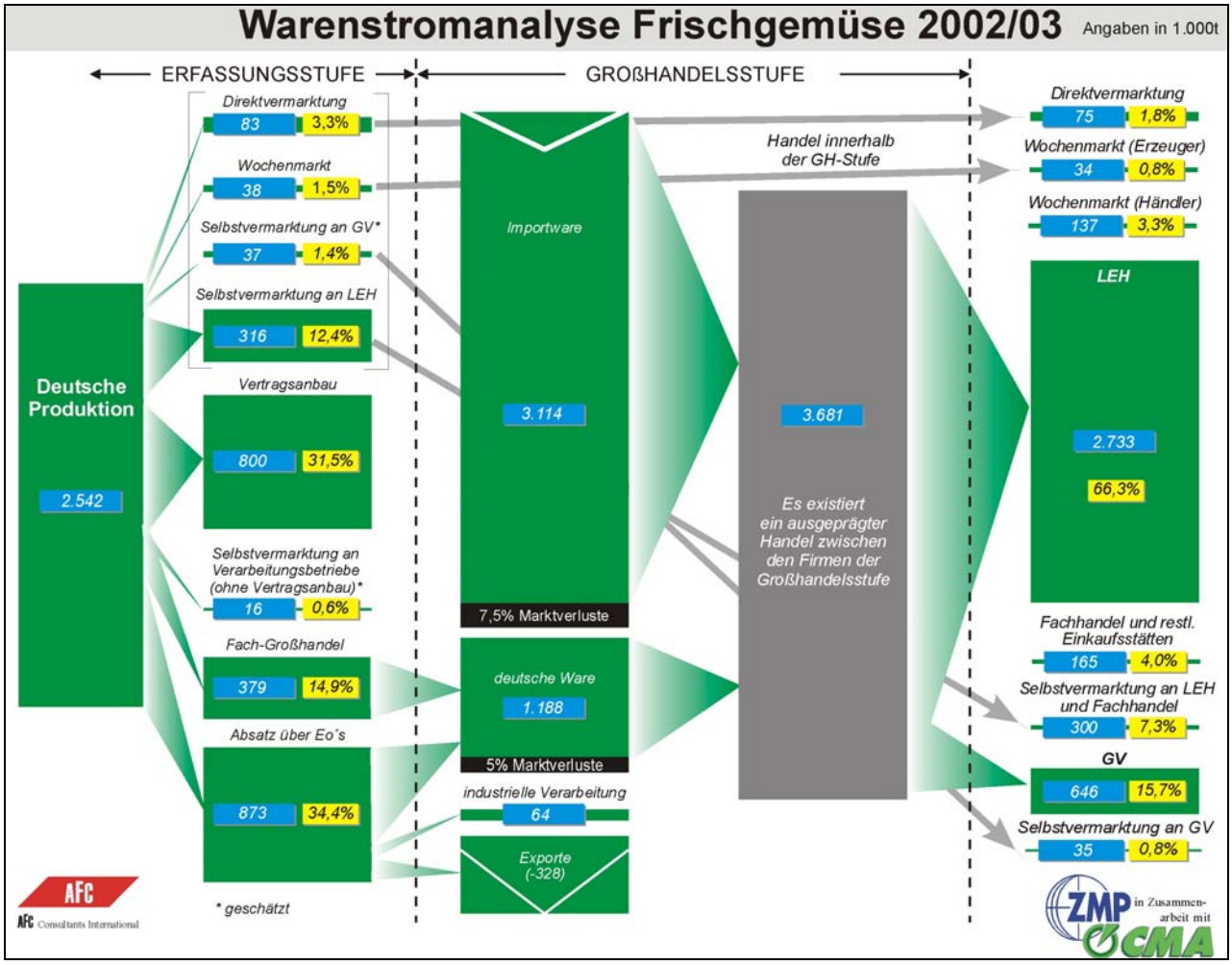



*Quelle*: (BMELV, 2008, S. 64)

Die Warenströme für Frischgemüse verlaufen vom Erzeuger über die Großhandelsstufe häufig über mehrere Stufen zum Verbraucher (Abbildung 94). In der Erfassungsstufe wird der „Absatz über EO's" mit 34,4 % als größter Anteil ausgewiesen. Dieser Anteil liegt aber eher zufällig in der gleichen Größenordnung als der Organisationsgrad der Erzeuger bei Obst und Gemüse (vgl. Abbildung 93), weil sich die Berechnungsbasis der Warenstromanalyse vom WVE Obst und Gemüse unterscheidet. Nur noch 15 % der Gemüseproduktion wurde an Fachgroßhändler abgesetzt. Große Bedeutung hatten neben dem Vertragsanbau mit 31,5 % auch die Selbstvermarktung an Verbraucher, Großverbraucher, LEH und Verarbeiter mit zusammen 19,2 %. Darunter war die Selbstvermarktung an den LEH mit 12,4 % am wichtigsten und für die Spezialisierung und die Strukturveränderungen in den Erzeugerbetrieben maßgeblich.

[13] Anerkannt gemäß VO (EG) Nr. 2200/96 (GMO).

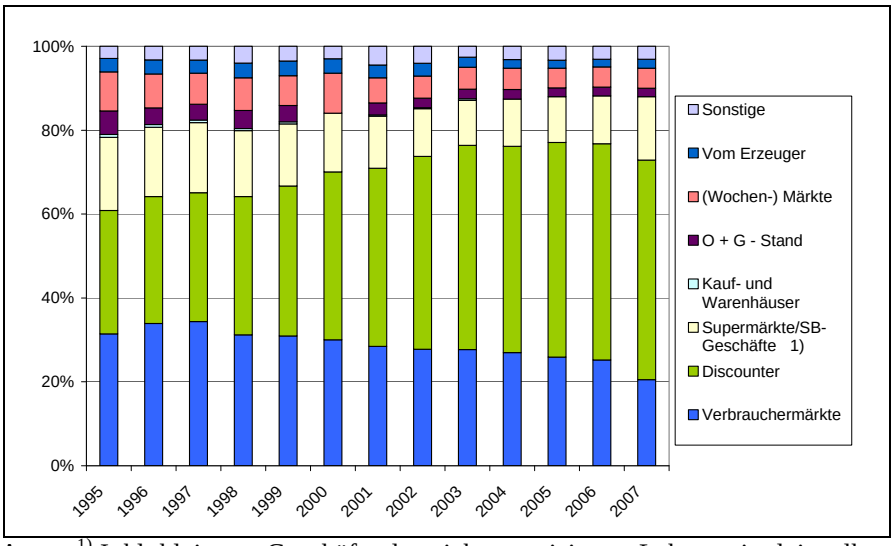
Abbildung 94: Warenstromanalyse Frischgemüse 2002/03




*Quelle: (ZMP, 2005)*

Die **Panelanalyse der Einkaufsstätten** zeigt, dass der bei den Discountern eingekaufte Anteil des Frischgemüses im Zeitraum 2000 bis 2006 von 40 auf 52 % kontinuierlich gestiegen ist (Abbildung 95). Im Jahr 2005 wurde die 50 %-Marke überschritten. Seither sind die Zunahmen nur noch gering. Die Entwicklung fand zu Lasten der Verbrauchermärkte und anderer Einkaufsstätten statt, deren Anteile weiter gesunken sind. Die Verbraucher deckten ihren Frischgemüsebedarf im Jahr 2007 schon zu 88 % im Lebensmitteleinzelhandel.

Abbildung 95: Einkaufsstätten für Frischgemüse in Prozent der Einkaufsmenge im Zeitraum von 1995 bis 2007




Anm.: [1)] Inkl. kleinerer Geschäfte des nichtorganisierten Lebensmitteleinzelhandels.
*Quelle*: GfK, zitiert nach (Behr, 2008a)

Die Verteilung der Einkäufe nach Produktgruppen zeigt, dass das Einkaufsverhalten der privaten Haushalte nur beim Spargel eine Ausnahme bildet. Die Verbraucher bevorzugten bei diesem Gemüse im Jahr 2007 den Einkauf auf dem Wochenmarkt oder beim Erzeuger mit 24 bzw. 22 % der Einkaufsmengen. Für den Lebensmitteleinzelhandel (LEH) verblieben 40 % der Einkäufe, die zum Teil auf Importware vor Beginn der deutschen Saison entfielen. Bei alleiniger Betrachtung der Einkäufe von deutschen Spargelherkünften erreichte der LEH im Jahr 2006 folglich nur 30 % der Einkaufsmengen (Behr, 2007). Neben der Frische, die beim Spargel über den Geschmack entscheidet, spielt die regionale Erzeugung beim Spargeleinkauf eine entscheidende Rolle.

Frisches Obst und Gemüse sind für das Image der Lebensmittelmärkte von großer Bedeutung, weil sie die Kompetenz für Frische vermitteln. Beide Produktgruppen sind wichtige Umsatzträger, die hohe Handelsspannen sichern. Dennoch überrascht der weiterhin hohe Anteil des Spargels, der am Lebensmitteleinzelhandel vorbei vermarktet wird. Gerade bei diesem Produkt, bei dem Frische ein wesentliches Kauf- und Geschmackskriterium bleibt, ist es dem Lebensmitteleinzelhandel bislang nicht gelungen, seine Kompetenz zu beweisen. Da der Qualitätsverlust bei frischem Spargel sehr rasch einsetzt, werden neuerdings atmende Folienverpackungen im Handel eingesetzt.

Es ist daher erklärbar, dass viele Erzeuger ihre Chancen in der Direktvermarktung des Spargels sehen, der angemessene Preise verspricht. Die Steigerung der Inlandsproduktion (Abbildung 82) bei sinkenden Importen ließ den Selbstversorgungsgrad beim Spargel von 57 % (2002) auf 73 % (2006) bzw. 79 % im Jahr 2007 wachsen (Behr, 2008a, S.123). Während der deutschen Spargelsaison im Mai und Juni wird die ausländische Konkurrenz quasi ausgeschaltet. Außerdem wird die Saison durch Ernteverfrühung unter Folien zunehmend schon in den April vorgezogen. Dennoch zeichnet sich auch beim Spargel eine Marktsättigung ab, die das Flächenwachstum ebenso begrenzen wird wie der Mangel an Saisonarbeitskräften im gesamten Obst- und Gemüseanbau.

Eine Zusammenarbeit der heimischen Erzeuger und deren Absatzorganisationen mit dem Lebensmittelhandel im Rahmen ganzer Wertschöpfungsketten wurde mehrfach eingefordert (vgl. Bokelmann et al., 1999, S. 98f.). Es gibt zwar Verbesserungen in diesem Bereich, aber die Potentiale sind bei weitem nicht ausgeschöpft. Für den Erfolg einer Wertschöpfungskette ist es notwendig, dass die Erzeuger

oder ihre Organisationen unter anderem auch die im LEH präsentierten Produkte überprüfen und reklamieren, wenn die Qualität aufgrund falscher Lagerung, mangelnder Kühlung oder Warenpflege inakzeptabel ist. Die Erzeuger sollten sich im Sinne einer gemeinsamen Verantwortung für die Wertschöpfungskette auch nach dem Verkauf dafür interessieren, was mit ihren qualitativ hochwertigen Produkten geschieht. Eine Zusammenarbeit aller Akteure einer Wertschöpfungskette mit dem Ziel, die Produktqualität von der Ernte bis zum Verbraucher auf hohem Niveau zu erhalten, kann dazu führen, dass die Marktanteile deutscher Produktion weiter steigen, wodurch die Produktion und der Handel Vorteile erlangen könnten.

Zusammenfassend bleibt festzustellen, dass das größte Wachstum und der markanteste Strukturwandel innerhalb des deutschen Gartenbaus in der Sparte Gemüsebau erfolgte. Vermutlich wird sich dieser Trend noch weiter fortsetzen, soweit ausreichend Saisonarbeitskräfte zur Verfügung stehen. Die Ausdehnung der Produktion betrifft überwiegend das Frischgemüse. Folgerichtig standen in den Förderprogrammen sowohl der Marktstrukturverbesserung als auch der Betriebsfonds[14] die Maßnahmen zur Verbesserung der Vermarktung im Vordergrund. Obwohl die regionale Konzentration des Gemüsebaus im Vergleich zu anderen Gartenbausparten eher gering ist, erfolgte die Ausdehnung der Anbauflächen für Freilandgemüse bevorzugt in marktfernen Regionen mit modernen Vermarktungseinrichtungen und guter Logistik. Ähnlich verläuft die Entwicklung bei der Unterglasproduktion, wo einzelne Vermarktungseinrichtungen, z. B. für Salatgurken, die deutschlandweite Belieferung des LEH übernommen haben.

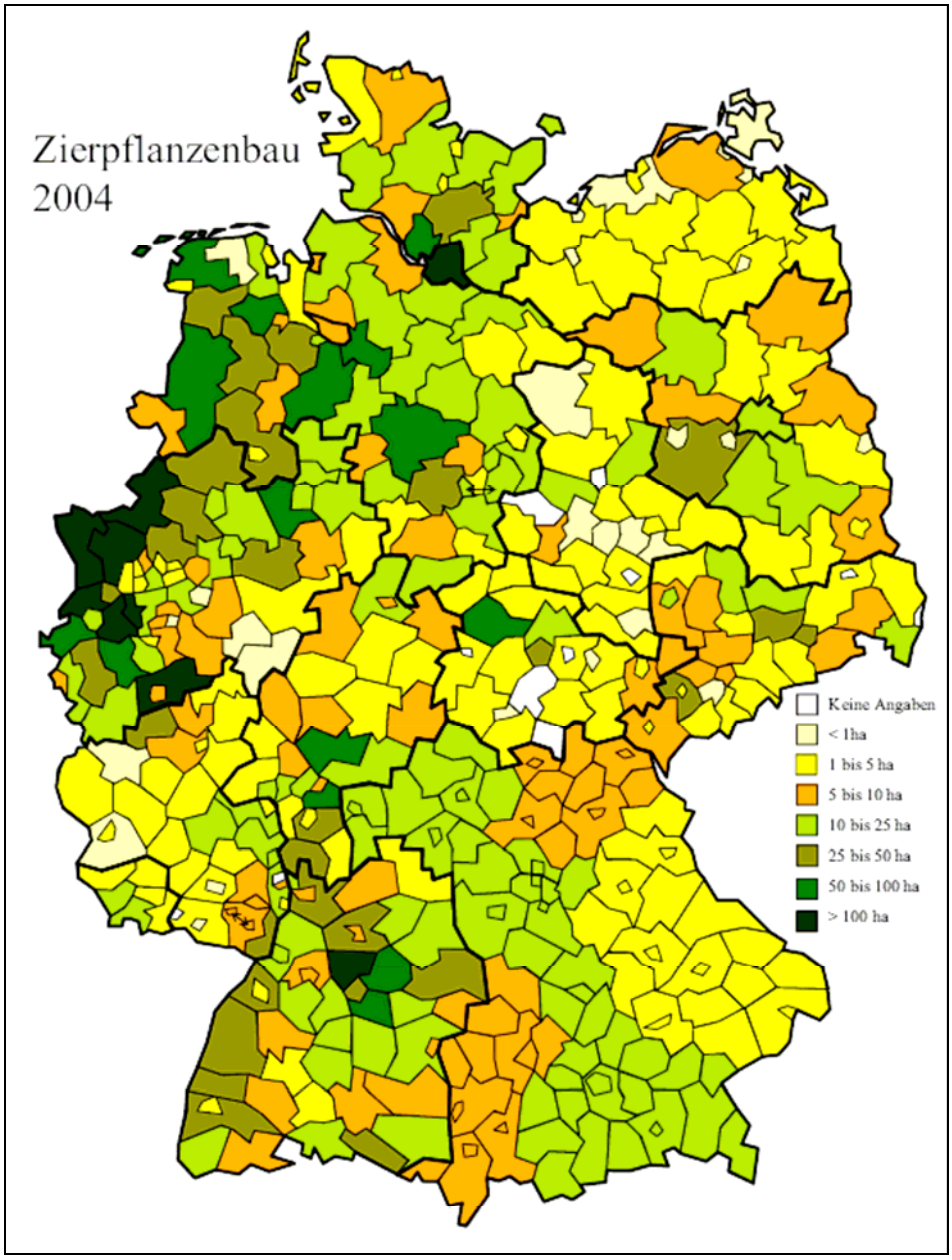
### 3.5.4 Blumen und Zierpflanzen

Die Verkaufserlöse der Sparte Blumen und Zierpflanzen haben in den Jahren 1997 und 1998 erstmals einen Anteil von 5 % an den Verkaufserlösen aus der Landwirtschaft erreicht (vgl. Abbildung 1, S. 60). Danach ist der Anteil gesunken und stagniert seither um 4,5 %. Die absolute Höhe der Verkaufserlöse für Blumen und Zierpflanzen lag in den Jahren 1999 und 2000 bei 1,38 Mrd. €. Nach einer Zunahme im Jahr 2001 auf 1,51 Mrd. € fielen die Verkaufserlöse erneut auf 1,4 Mrd. € zurück. Erst im Jahr 2006 wurden vorläufigen Berechnungen zufolge wieder 1,5 Mrd. € überschritten (BMELV, 2008, S.8).

Im Jahr 2004 wurde in der Bodennutzungshaupterhebung 7 640 ha Grundfläche für die Produktion von Zierpflanzen erfasst. Knapp 40 % der Flächen lagen in Nordrhein-Westfalen. Die Verteilung auf Landkreise zeigt eine sehr hohe Konzentration im Rheinland, insbesondere der Kreis Kleve verfügt über 17 % der bundesweiten Fläche (Abbildung 96). Weitere 35 % der bundesweiten Zierpflanzenflächen verteilen sich auf Niedersachsen, Bayern und Baden-Württemberg (vgl. Abbildung 99).

[14] Betriebsfonds im Rahmen der GMO sind die wichtigste Alternative zur Marktstrukturverbesserung bei frischem Obst und Gemüse.

Abbildung 96: Regionale Verteilung der Grundflächen des Zierpflanzenbaus im Jahr 2004

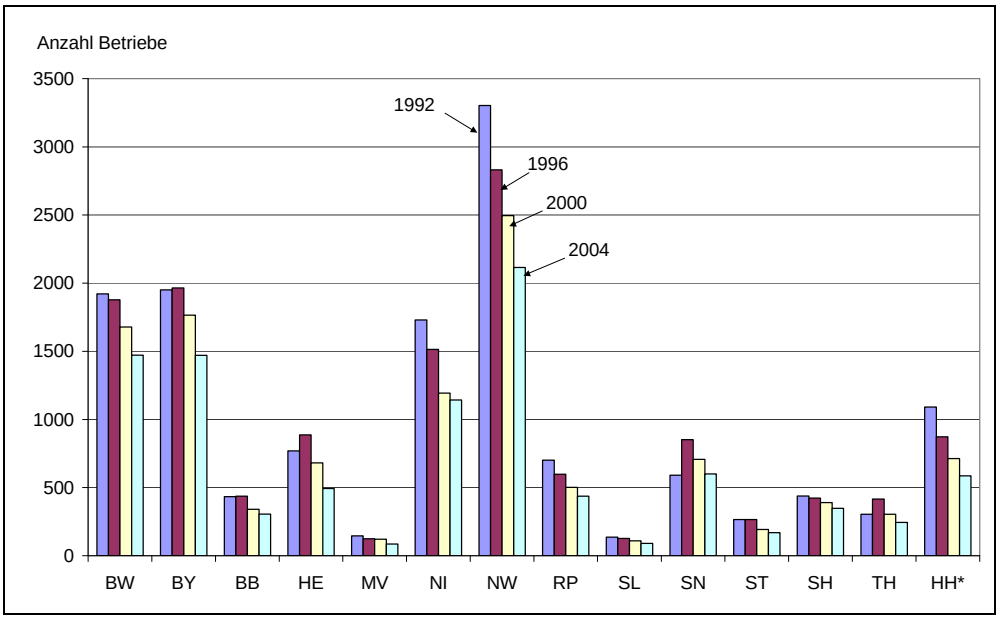



*Quelle:* Auf Basis der Statistiken der Länder erstellt durch Statistisches Bundesamt (a) in STEINBORN et al., 2007d)

Die Gesamtzahl der Betriebe mit Anbau von Zierpflanzen hat von 1992 bis 2004 um 30 % abgenommen (von rund 14 000 auf 9 500 Betriebe). Diese Abnahme beruht jedoch teilweise auf der seit 2000 erhöhten Erfassungsgrenze[15]. Dennoch hat der Strukturwandel in den Erhebungsjahren von 2000 bis 2004 unverändert angehalten und betrifft alle Bundesländer (Abbildung 97). Nur in Sachsen lag die Anzahl der Betriebe im Jahr 2004 auf dem Niveau von 1992, nachdem die Betriebsanzahl zwischenzeitlich sogar zugenommen hatte. Temporäre Zuwächse gab es auch in Bayern, Brandenburg, Hessen und Thüringen, die aber auf die alten Erfassungsgrenzen zurück zu führen sind. Überproportional hoch war die Abnahme seit 1992 mit über 40 % in den Stadtstaaten und in Mecklenburg-Vorpommern.

[15] Auskunftspflichtig sind Inhaber oder Leiter von Betrieben mit einer landwirtschaftlich genutzten Fläche (LF) von mindestens 2 Hektar oder mindestens 30 Ar Blumen- oder Zierpflanzenanbau im Freiland oder Gartenbausämereien für Erwerbszwecke oder 3 Ar Anbau für Erwerbszwecke unter Glas von Gemüse oder Blumen und Zierpflanzen.

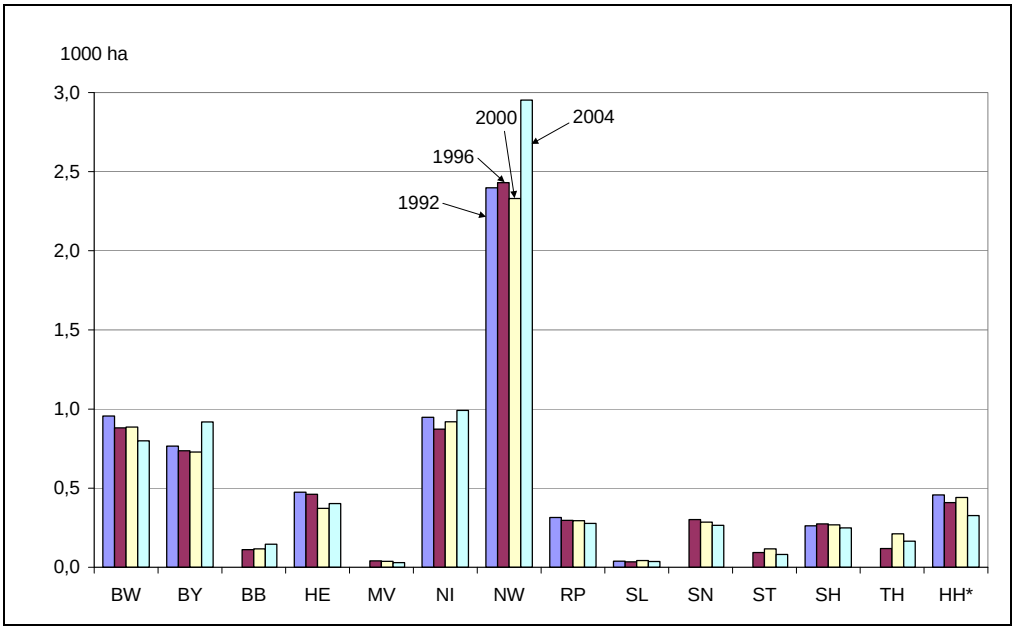
Abbildung 97: Entwicklung der Anzahl der Betriebe mit Anbau von Zierpflanzen nach Bundesländern in den Jahren 1992, 1996, 2000, 2004




HH*: Stadtstaaten Hamburg, Bremen, Berlin
Anm.: 1992 und 1996 auch Bewirtschafter.
*Quelle*: (Statistisches Bundesamt (a)

Die Grundflächen des Zierpflanzenbaus wurden in Deutschland nach einer längeren Stagnation seit dem Jahr 2000 um durchschnittlich 8 % ausgedehnt. In Nordrhein-Westfalen, Bayern und Brandenburg stieg die Grundfläche überproportional um 24 bis 27 % (Abbildung 98). Hessen und Niedersachsen wiesen ein durchschnittliches Wachstum aus. Dagegen wurden die Zierpflanzenflächen in Baden-Württemberg, Sachsen-Anhalt, den Stadtstaaten, Thüringen, Mecklenburg-Vorpommern und weiteren Ländern verringert.

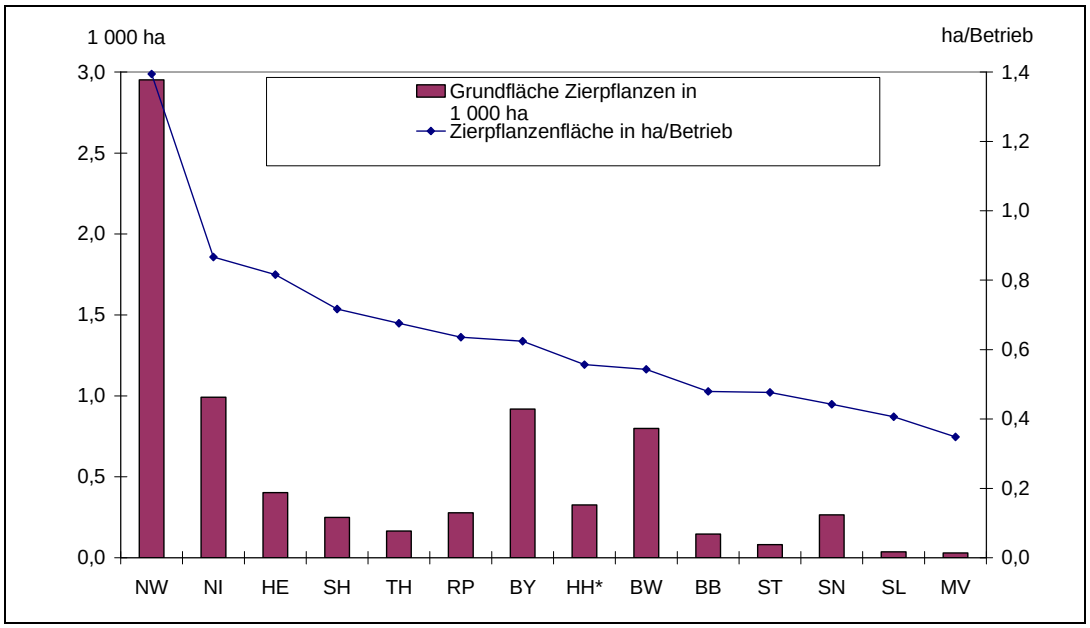
Abbildung 98: Entwicklung der Grundflächen des Zierpflanzenanbaus nach Bundesländern in den Jahren 1992, 1996, 2000, 2004




Anm.: HH*: Stadtstaaten Hamburg, Bremen, Berlin
*Quelle*: (Statistisches Bundesamt, 2004a)

Da parallel zur Zunahme der Produktionsflächen die Anzahl der Betriebe abgenommen hat, stieg die durchschnittliche Flächenausstattung der Betriebe. Knapp 40 % der Grundflächen des Zierpflanzenanbaus (von insgesamt 7 640 ha) lagen im Jahr 2004 in Nordrhein-Westfalen (Abbildung 99). Dieses bedeutende Erzeugerland für Zierpflanzen wies in diesem Jahr relativ große Betriebsstrukturen mit durchschnittlich 1,4 ha je Betrieb aus. Ähnliche Betriebsgrößen gab es nur in Niedersachsen, das bei den Zierpflanzenflächen an zweiter Stelle (13 %) folgte. Bayern wies 12 % der Grundfläche in deutlich kleineren Betrieben aus. Hier dominierten direktabsetzende Gärtnereien, ähnlich wie in Baden-Württemberg. 87 % der in Deutschland erfassten Zierpflanzenbetriebe verfügten über Glasflächen von durchschnittlich 3 000 m² je Betrieb. Die Betriebe in Nordrhein-Westfalen arbeiteten mit durchschnittlich 4 300 m² Glasfläche je Betrieb.

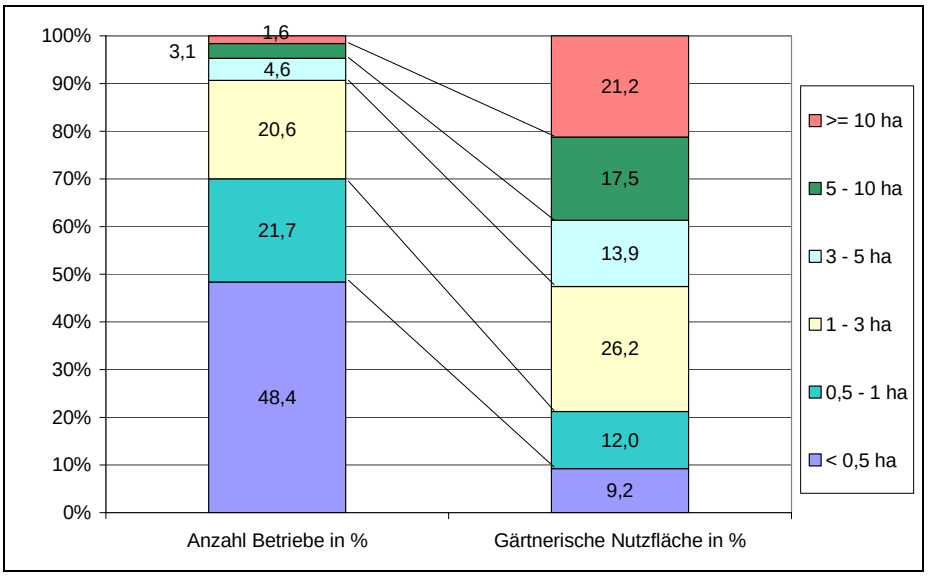
Abbildung 99: Betriebsgrößen und Grundflächen in Betrieben mit Anbau von Zierpflanzen nach Bundesländern im Jahr 2004




Anm.: HH*: Stadtstaaten Hamburg, Bremen, Berlin
*Quelle*: Statistisches Bundesamt (a)

Die Struktur der auf Zierpflanzenerzeugung spezialisierten Betriebe vermittelt die Gartenbauerhebung des Jahres 2005 nach Größenklassen (Abbildung 100). Fast die Hälfte der erfassten 5 876 Zierpflanzenbetriebe bewirtschaftete weniger als 5 000 m² gärtnerische Nutzfläche (GN) bzw. Grundfläche im Freiland und im Gewächshaus. Diese Gruppe nutzte aber nur 9,2 % der GN von insgesamt 6 790 ha in Deutschland. Dagegen nutzten die Betriebe mit 10 ha GN und mehr 21,2 % der Flächen. Diese Größenordnung erreichten nur 1,6 % der Betriebe (93 Betriebe), von denen jeder zweite in Nordrhein-Westfalen lag. Mehr als 3 ha bewirtschafteten nur 9,3 % der Betriebe auf 52 % der Fläche (Abbildung 100).

Abbildung 100: Betriebe des Blumen- und Zierpflanzenbaus nach Größenklassen der gärtnerischen Nutzfläche im Jahr 2005




*Quelle*: Gartenbauerhebung (Statistisches Bundesamt, 2006b)

Die Bodennutzungserhebung unterscheidet bei Zierpflanzen wie beim Gemüse zwischen Grund- und Anbauflächen[16]. Die Anbauflächen unter Glas wurden von 1996 bis 2000 um 22 % ausgeweitet und bis 2004 wieder um 17 % verringert auf insgesamt 3 400 ha (Abbildung 101). Hiervon waren sowohl Beet- und Balkonpflanzen als auch Topfpflanzen betroffen, während die Anbauflächen für Schnittblumen im gesamten Zeitraum abgenommen haben. Bei der Freilandproduktion verlief die Entwicklung gegenläufig und betrug im Jahr 2004 knapp 4 800 ha. Freilandschnittblumen wurden von 1996 bis 2000 erheblich und bis 2004 nur noch geringfügig ausgedehnt. Beet- und Balkonpflanzen wurden im Freiland von knapp 400 ha im Jahr 2000 auf 1 700 ha im Jahr 2004 ausgeweitet. Topfpflanzen und sonstige Kulturen im Freiland (Stauden etc.) wurden seit 1996 nur noch eingeschränkt angebaut.

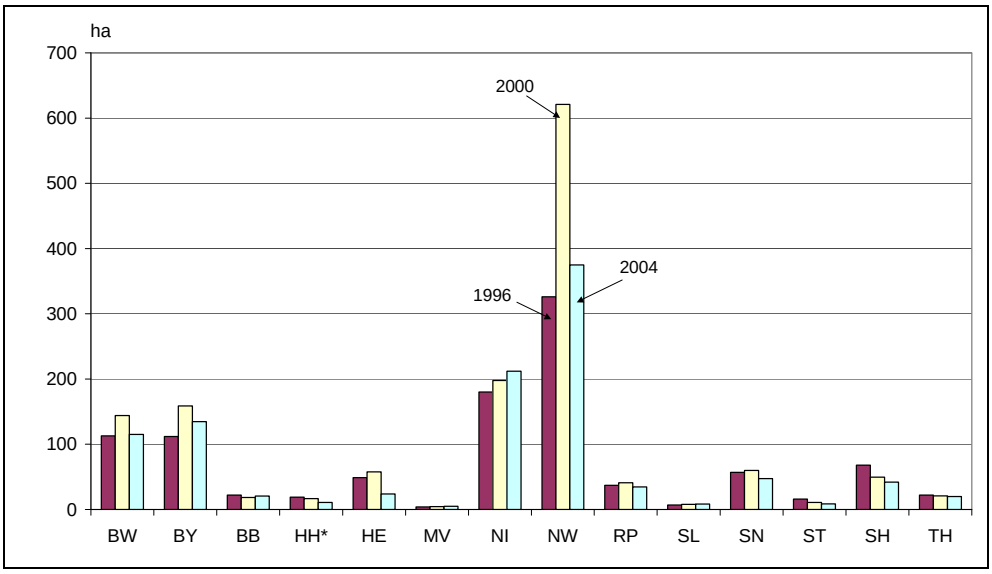
Abbildung 101: Anbauflächen in Betrieben mit erwerbsmäßigem Anbau von Zierpflanzen nach Produktgruppen in den Jahren 1996, 2000, 2004

*Quelle*: Statistisches Bundesamt (a)

[16] Während das tatsächlich vorhandene überwiegend für Zierpflanzen genutzte Areal als Grundfläche bezeichnet wird, ist in der Anbaufläche eine Mehrfachnutzung mit verschiedenen Pflanzensätzen auf derselben Grundfläche berücksichtigt (vgl. Fußnote 11).

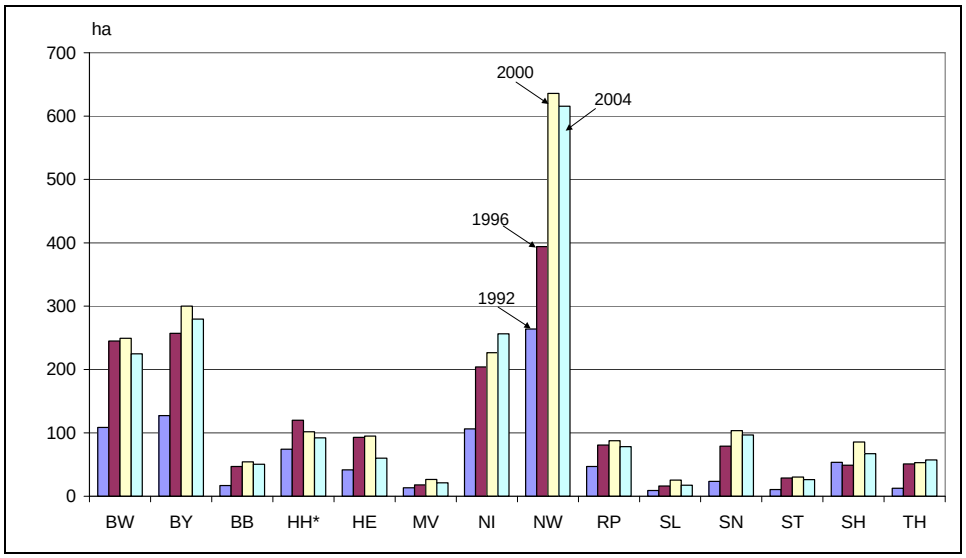
Im folgenden werden die wichtigsten Zierpflanzenkulturen detailliert diskutiert. Die Anbauflächen für Topfpflanzen unter Glas[17] (1060 ha) wurden im Jahr 2004 zu 94 % mit blühenden Topfpflanzen bestellt (Abbildung 102). In Nordrhein-Westfalen wurden die Anbauflächen für Topfpflanzen von 1996 bis 2000 nahezu verdoppelt und bis 2004 wieder um 40 % reduziert auf 375 ha. Die Entwicklung war seit 2000 in allen Ländern außer Niedersachsen, dem Saarland und Thüringen rückläufig.

Abbildung 102: Anbauflächen für Topfpflanzen unter Glas nach Bundesländern in den Jahren 1996, 2000, 2004




Anm.: HH* = Stadtstaaten Hamburg, Bremen, Berlin.
*Quelle*: Statistisches Bundesamt (a)

Abbildung 103: Anbauflächen für Beet- und Balkonpflanzen unter Glas nach Bundesländern in den Jahren 1992, 1996, 2000, 2004




Anm.: HH* = Stadtstaaten Hamburg, Bremen, Berlin.
*Quelle*: Statistisches Bundesamt (a)

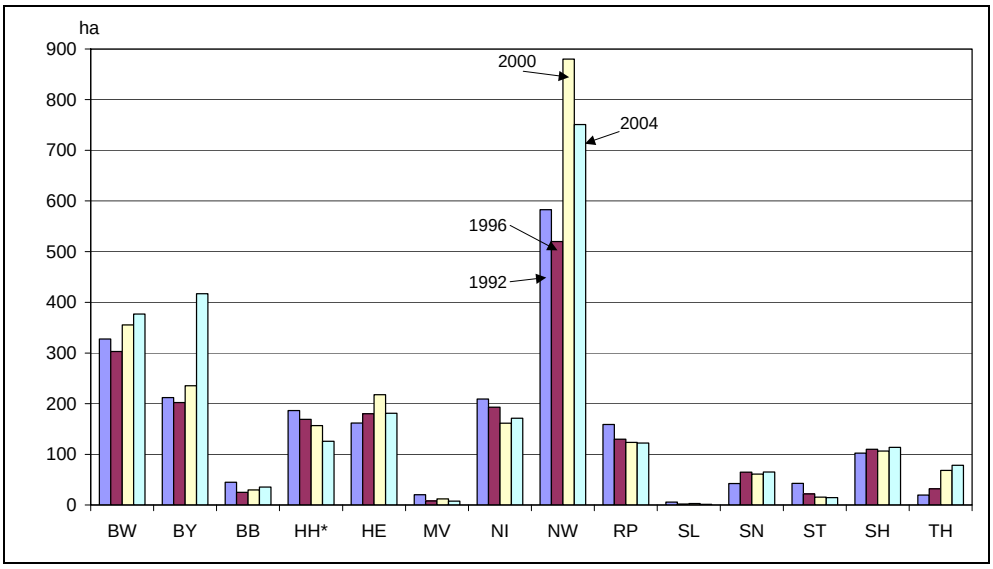
Die Anbauflächen für Beet- und Balkonpflanzen unter Glas wurden seit 2000 in Deutschland um durchschnittlich 6 % auf 1 940 ha reduziert. Nordrhein-Westfalen ist ein herausragendes Anbauland für Beet- und Balkonpflanzen geblieben. Dort ist die Anbaufläche bei dieser Pflanzengruppe seit 2000 nur

[17] Einschließlich Grün- und Blattpflanzen sowie Kakteen, ohne Beet- und Balkonpflanzen.

geringfügig um 3 % auf 615 ha im Jahr 2004 gesunken (Abbildung 103). Bayern (280 ha) stand weiterhin an zweiter Stelle vor Niedersachsen und Baden-Württemberg. Niedersachsen rückte mit einer Ausdehnung der Anbauflächen um 13 % auf den dritten Platz auf. Außer in Niedersachsen gab es nur in Thüringen eine Zunahme in dieser Produktgruppe. Beet- und Balkonpflanzen werden zwar häufig für den regionalen Markt bzw. in Einzelhandelsgärtnereien erzeugt, aber ähnlich wie bei Topfpflanzen spezialisieren sich die Betriebe zunehmend und nutzen vorhandene Absatzpotentiale überregionaler Vermarktungsorganisationen.

Der Schnittblumenanbau im Freiland wurde von 2000 bis 2004 nur um 1 % auf 2 460 ha ausgedehnt. In NW wurden die Flächen dagegen um etwa 15 % auf 750 ha im Jahr 2004 reduziert (Abbildung 104). Dennoch blieb NW das mit Abstand bedeutendste Anbauland für Schnittblumen gefolgt von Bayern (420 ha) und Baden-Württemberg (380 ha). Bayern wies von allen Bundesländern die größte Flächenausweitung um 77 % seit dem Jahr 2000 aus. Zunahmen gab es weiterhin in Baden-Württemberg, Brandenburg, Niedersachsen, Sachsen, Schleswig-Holstein und Thüringen.

Abbildung 104: Anbauflächen für Schnittblumen aus dem Freiland nach Bundesländern in den Jahren 1992, 1996, 2000, 2004




Anm.: HH* = Stadtstaaten Hamburg, Bremen, Berlin.
Quelle: Statistisches Bundesamt (a)

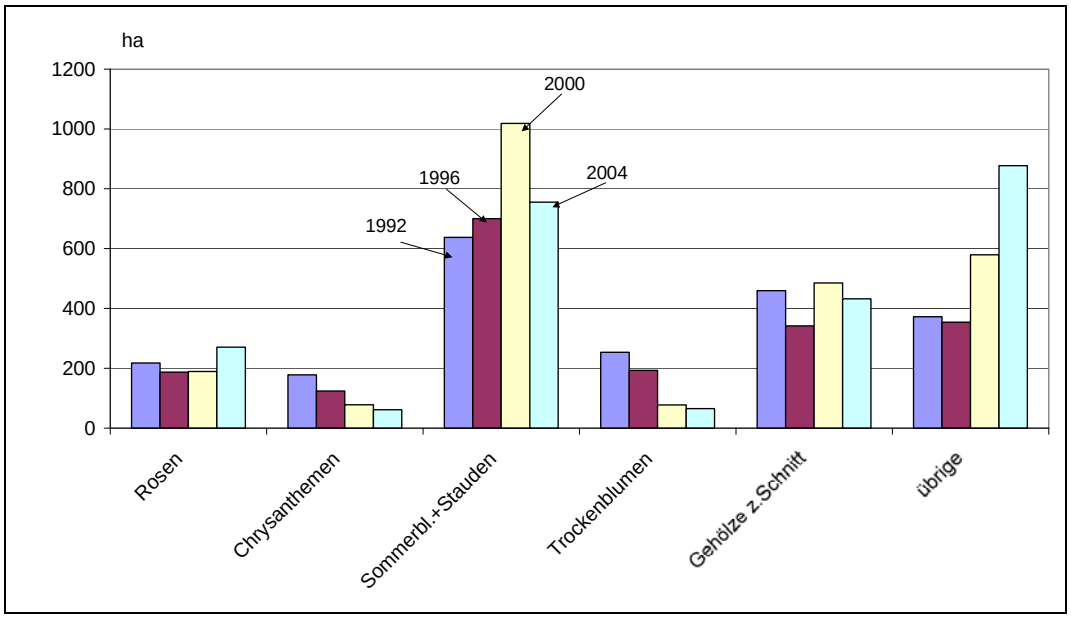
Das Zierpflanzensortiment hat sich in diesem Zeitraum merklich verändert: Von den wichtigen blühenden Topfpflanzen unter Glas wurden Poinsettien (Weihnachtssterne), Cyclamen (Alpenveilchen) und Azaleen im Jahr 2004 auf kleinerer Fläche als 2000 angebaut. Nur Topfchrysanthemen und Topfprimeln wurden vermehrt produziert. Der Anbau von Grün- und Blattpflanzen nahm ab. Dagegen wurde der Kakteenanbau von 3 auf 4 ha ausgedehnt.

Bei den Beet- und Balkonpflanzen unter Glas wurden die Anbauflächen der wichtigen Arten Pelargonien (Geranien), Viola (Stiefmütterchen), Primeln und Begonien (semperflorens) von 2000 bis 2004 gesenkt. Dagegen erhielten die auf den folgenden Plätzen liegenden Petunien und Fuchsien mehr Platz. Das Sortiment wurde zugunsten neuer Arten und des Freilandanbaus diversifiziert.

Bei den Schnittblumen aus dem Freiland liegen Rosen im Trend. Von 1992 bis 2000 blieb der Anbau bei etwa 190 ha stabil. Im Zeitraum bis 2004 stieg der Anbau auf 270 ha (Abbildung 105). Auch unter Glas ist die Rose mit 157 ha Anbaufläche im Jahr 2004 die wichtigste Schnittblume. Sinkende Anbauflächen verzeichneten Chrysanthemen, Trockenblumen und Schnittgehölze. Die wichtigste Gruppe der Sommerblumen und Stauden wurde im Jahr 2004 auf deutlich eingeschränkter Fläche gegenüber 2000

produziert. Der Anbau übriger Arten hat dementsprechend zugenommen, so dass auch bei Schnittblumen von zunehmender Diversifizierung gesprochen werden kann.

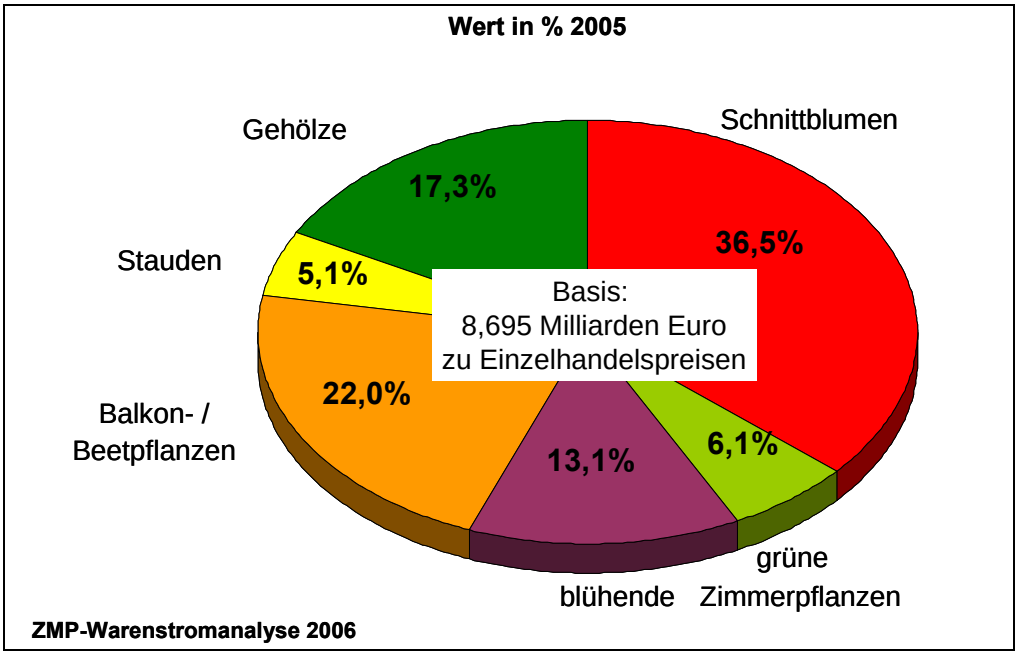
Abbildung 105: Entwicklung der Anbauflächen wichtiger Schnittblumen aus dem Freiland in den Jahren 1992, 1996, 2000, 2004




*Quelle*: (Statistisches Bundesamt, (a).

Die **Vermarktung** von Blumen und Zierpflanzen weist einige Besonderheiten auf. Die folgende Betrachtung bezieht sich auf die Warenstromanalyse von 2006 (Niehues et al., 2006). Der Markt für Schnittblumen, Topfpflanzen und Gehölze hatte 2005 auf der Einzelhandelsstufe ein Volumen von fast 8,7 Mrd. Euro (Abbildung 106). Dieser Wert bezieht sich auf den Umsatz mit frischen Schnittblumen und Schnittgrün, Topfpflanzen und Gehölzen (ohne Erwerbsobstbau, Weinbau- und Forstbetriebe). Dienstleistungen und Zubehör sind nicht in diesem Wert enthalten. Das Marktvolumen stieg gegenüber dem Jahr 2000 um 4,8 %. Auf Schnittblumen entfielen 36,5 % der Ausgaben (39 €/Kopf), während es im Jahr 2000 noch gut 40 % waren. Das Segment Topfpflanzen umfasste 46 % der Ausgaben (49 €/Kopf) gegenüber 42 % im Jahr 2000. Topfpflanzen werden nach grünen oder blühenden Zimmerpflanzen, Stauden sowie Beet- und Balkonpflanzen gegliedert. Gehölze machten 17,3 % aus und werden im folgenden Kapitel (3.5.5) betrachtet.

Abbildung 106: Zusammensetzung des Marktes für Blumen und Pflanzen 2005



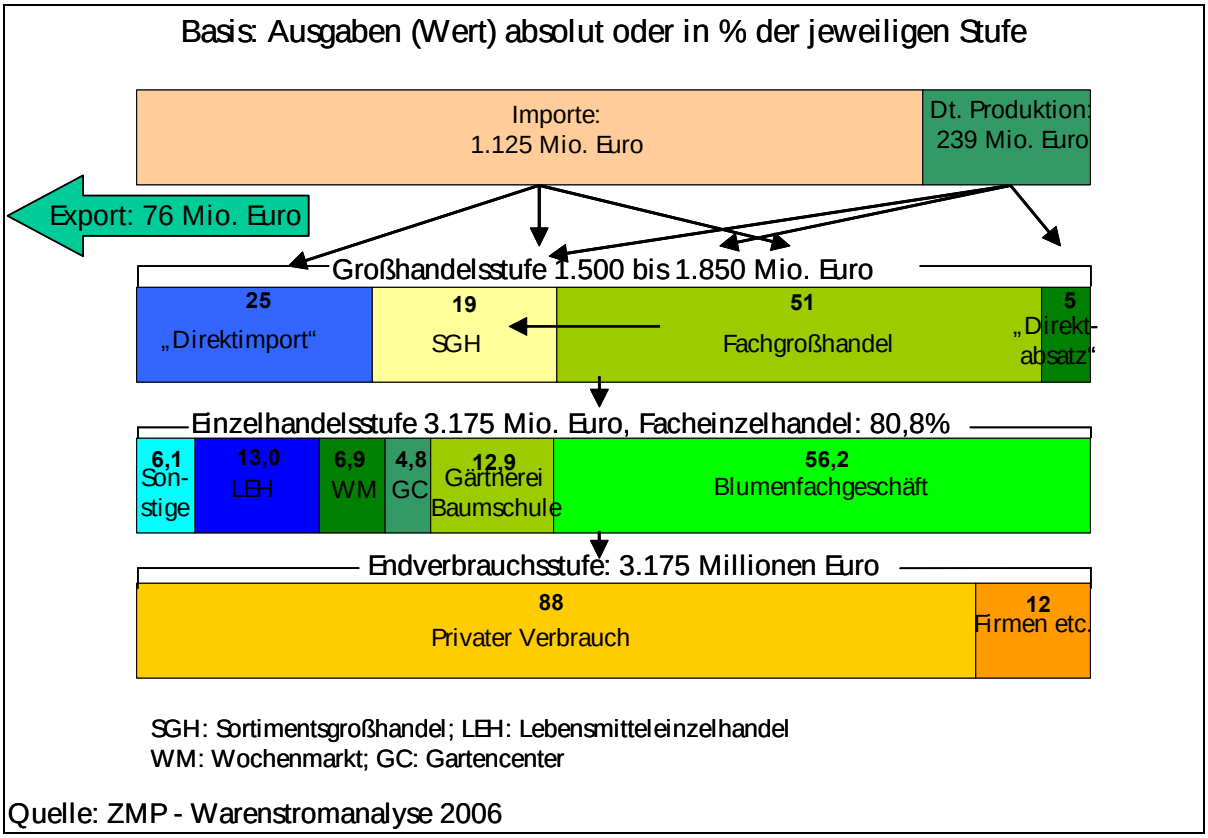

*Quelle und Grafik*: (Niehues et al., 2006)

Aus deutscher Produktion stammten knapp 18 % der von den Verbrauchern eingekauften Werte an Schnittblumen. Die Schnittblumenimporte hatten einen Wert von 1,125 Mrd. €. Die Exporte waren unbedeutend (Abbildung 107). Auf der Großhandelsstufe nahm der Anteil des Fachgroßhandels seit dem Jahr 2000 von 55 auf 51 % ab. Stattdessen konnte der Sortimentsgroßhandel (SGH) seinen Anteil auf 19 % ausbauen. Der Fachgroßhandel tauscht auch direkt mit dem SGH Waren aus, was durch den Pfeil nach links in Abbildung 51 dargestellt wird. Hiermit wird die Bündelung und Verpackung von Sträußen durch den Fachgroßhandel für den selbstbedienungsgerechten Verkauf im LEH angesprochen. Der Direktabsatz der Produktionsbetriebe wurde auf etwa 5 % geschätzt und stieg seit 2000 sogar um 1 %-Punkt. Innerhalb des Fachgroßhandels ging der Anteil der Blumengroßmärkte zugunsten der Abholmärkte zurück. Vor allem in den östlichen Bundesländern konnten sich Abholmärkte etablieren. Diese Entwicklung lief parallel zur Strategie von Landgard[18], ein zunächst von West nach Ost und schließlich über ganz Deutschland ausgedehntes Angebot an Abholmärkten zu errichten (Niehues et al., 2006, S.30). Im Zuge dieser Strategie eröffnete oder übernahm Landgard 16 zusätzliche Abholmärkte während des Förderzeitraums von 2000 bis 2006 und betreibt inzwischen 31 Abholmärkte in Deutschland und weitere im benachbarten Ausland.

Auf der Einzelhandelsstufe ging die Bedeutung des Facheinzelhandels für Schnittblumen seit 2000 um rund 6 %-Punkte auf knapp 81 % zurück (Abbildung 107). Vor allem die Blumenfachgeschäfte büßten Marktanteile ein. Anstelle von 65 % im Jahr 2000 waren es 2005 nur noch 56 % bzw. ein Umsatz mit Schnittblumen von 1,78 Mrd. €. Hiervon profitierte der LEH, der um rund 30 % auf einen Marktanteil von 13 % gewachsen ist. Genauso hoch war die Bedeutung der Einzelhandelsgärtnereien und –baumschulen in diesem Segment. Die Gartencenter (GC) gewannen ebenfalls an Bedeutung, während die Gruppe bestehend aus Wochenmärkten und dem Straßenhandel (WM) Marktanteile verlor.

[18] Das Unternehmen Landgard ist aus der Neusser Blumenversteigerung (NBV) hervorgegangen und hat die Handelstätigkeit um Obst und Gemüse erweitert.

Abbildung 107: Warenströme bei Schnittblumen 2005




*Quelle und Grafik*: (Niehues et al., 2006)

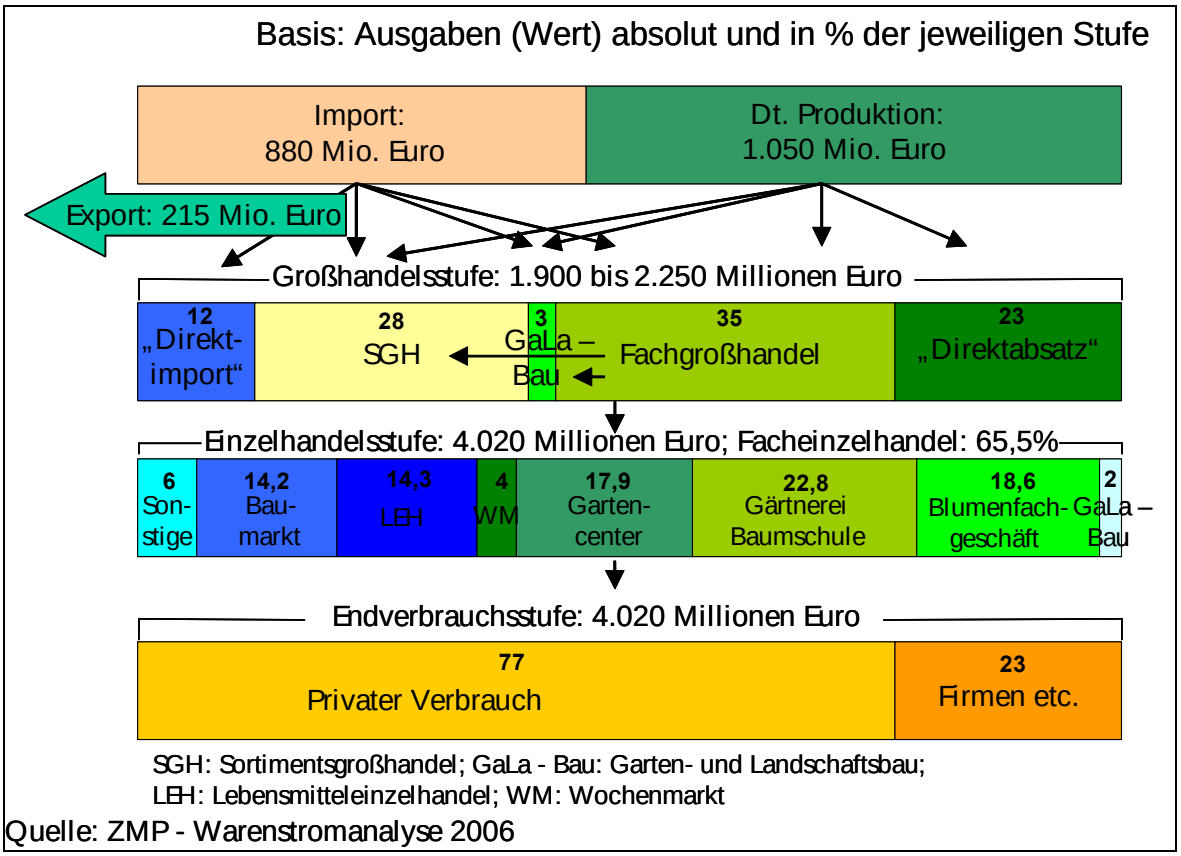
Die deutsche Produktion von Topfpflanzen hatte im Jahr 2005 mit einem Anteil von 54 % auf der Erfassungsstufe (1,05 Mrd. €) im Vergleich zu Schnittblumen eine erheblich größere Bedeutung (Abbildung 108). Der Produktionswert von Topfpflanzen stieg seit 2000 um rund 20 %, was auf den Zuwachs bei Beet- und Balkonpflanzen sowie Stauden zurückzuführen ist. Auch bei Topfpflanzen fand ein reger Handel innerhalb der Großhandelsstufe statt, der in der Abbildung 52 durch horizontale Pfeile angedeutet wird. Der Anteil des Fachgroßhandels wurde auf 35 % geschätzt. Im Jahr 2000 waren es noch 40 %. Durch den Handel innerhalb des Großhandels konnte der Fachgroßhandel seine Umsatzeinbußen vermutlich wieder ausgleichen. Dagegen erhöhte der SGH seine Bedeutung beim Vertrieb von Topfpflanzen auf 28 %.

Der Direktabsatz von Produktionsbetrieben an den Einzelhandel oder an die Verbraucher hatte einen Anteil von 23 % und damit eine wesentlich höhere Bedeutung als bei Schnittblumen. Bei Topfpflanzen war auch der „Direktimport“ bedeutend, allerdings deutlich geringer als bei Schnittblumen. Dieser Direktimport findet in verschiedenen Ausprägungen statt. Teilweise wird im so genannten Fahrverkauf direkt an den Einzelhandel vermarktet. Andere Arten des Direktimports sind der direkte Zukauf im Ausland seitens des Einzelhandels, d. h. unter Umgehung der Großhandelsstufe. Der Strukturwandel innerhalb des Fachgroßhandels war, ähnlich wie schon für Schnittblumen beschrieben, von den Zuwächsen der Abholmärkte gekennzeichnet.

Auf der Einzelhandelsstufe hatte der Fachhandel für den Vertrieb von Topfpflanzen nach wie vor eine wichtige Stellung, obwohl der Marktanteil der Blumenfachgeschäfte im Jahr 2005 gegenüber 2000 von 23 auf 19 % zurückging. Da der Umsatz auf dieser Stufe aber gestiegen war, gab es für den Facheinzelhandel keine nominalen Umsatzeinbußen. Als bedeutendste Einkaufsstätte fungierten mit 23 % die Einzelhandelsgärtnereien. Darunter hatten Baumschulen nur eine geringe Bedeutung. In Blumenfachgeschäften wurden knapp 19 % der Umsätze getätigt. Gartencenter konnten ihren Marktanteil

auf jetzt 18 % ausbauen. Wochenmärkte konnten mit 4 % ihren Anteil nicht ganz halten. Der Fachhandel beanspruchte somit insgesamt 65 % Marktanteil für sich. Der LEH konnte seinen Marktanteil von 14 % nicht vergrößern. Innerhalb des LEH gab es aber eine Verschiebung zugunsten der Discounter. Etwa 40 % des LEH-Umsatzes mit Topfpflanzen entfiel auf Discounter. Baumärkte hatten seit 2000 zwei Prozentpunkte hinzugewonnen und verfügten ebenfalls über einen Marktanteil von 14 %.

Abbildung 108: Warenströme bei Topfpflanzen 2005



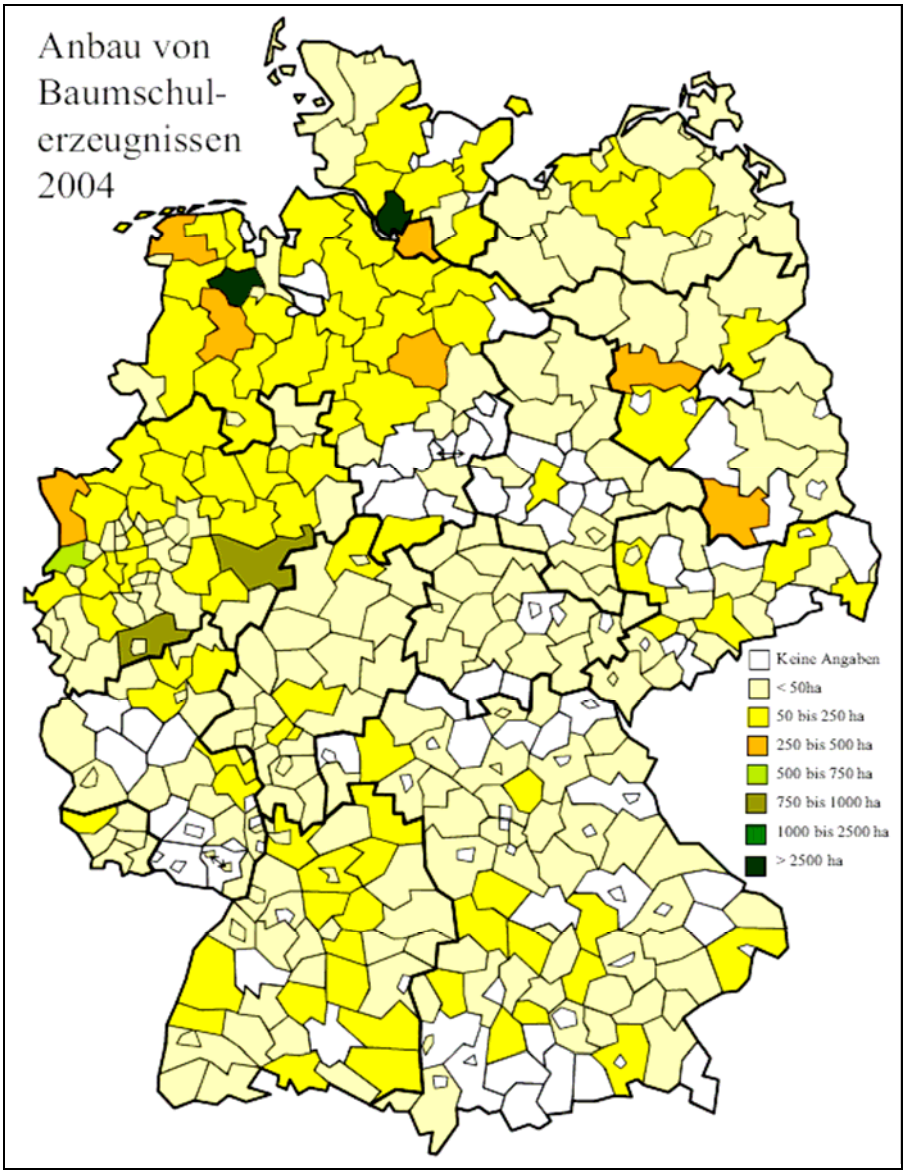

*Quelle*: (Niehues et al., 2006)

In den Betrieben des Blumen- und Zierpflanzenbaus findet auf einem Anteil von nur 5 % der Gärtnerischen Nutzfläche eine sehr intensive Nutzung vor allem im geschützten Anbau statt. Dadurch wird eine relativ hohe Wertschöpfung erzielt. Die Umsätze im Zierpflanzenbau haben einen Anteil von fast 30 % am Gesamtumsatz aller Produktionssparten des Gartenbaus (vgl. Abbildung 57). Dafür ist ein sehr hoher Einsatz an Arbeitskräften nötig. In den spezialisierten Zierpflanzenbetrieben wurden im Jahr 2005 fast 41 000 Personen, darunter 27 000 ständig, beschäftigt. Im Durchschnitt verfügte jeder Betrieb über fast sieben Beschäftigte incl. Familien- , Teilzeit- und Saisonarbeitskräften (Statistisches Bundesamt, 2006b). Die Entwicklung der Verkaufserlöse für Inlandsware stagniert seit Jahren. Gründe sind die starke Konkurrenz insbesondere aus den Niederlanden und die steigenden Energiepreise, die empfindliche Gewinnrückgänge verursachten. Dennoch hat sich diese Sparte als innovativ und anpassungsfähig erwiesen. Die von der Landgard verursachten Konzentrationsprozesse auf der Abnehmerseite stellen die Zierpflanzengärtner vor neue Herausforderungen. Den Aufbau des flächendeckenden Systems von Abholmärkten und der im Rheinland konzentrierten Versteigerungen für Schnittblumen und Topfpflanzen wurde durch die Marktstrukturförderung in vielen Bundesländern gefördert. Während die Einzelhandelsstufe diese Entwicklung teilweise begrüßt, bleiben für die Produktionsbetriebe kaum Absatzalternativen zu den Abholmärkten, da die Wege zu den Versteigerungen vielfach zu weit sind. Während der Verkauf an den Versteigerungen zu aktuellen Marktpreisen erfolgt und relativ kostengünstig ist, wird die Ware an den Abholmärkten auf Kommissionsbasis aufgestellt und im Falle des Überhangs an Ware entstehen den Produzenten weitere Kosten.

### 3.5.5 Baumschulen

Der Anteil der Baumschulerzeugung an den Verkaufserlösen der Landwirtschaft stieg im Zeitraum von 2000 bis 2006 von 2,9 auf 3,5 % (vgl. Abbildung 1, S. 60). Im Jahr 2000 gab es einen Einbruch mit darauf folgendem Anstieg bis zum Jahr 2004 auf 3,9 %. Im Mittel erzielte die Baumschulwirtschaft in diesem Zeitraum 1,12 Mrd. € pro Jahr (BMELV, 2008, S.8). Die Erzeugung weist einen hohen Grad der regionalen Konzentration auf (Abbildung 53). Ausgeprägte Anbauzentren befinden sich im Jahr 2004 in Holstein (Kreis Pinneberg: 84 % der Anbauflächen in Schleswig-Holstein) und in Niedersachsen (Landkreis Ammerland: 39 % der Anbaufläche in Niedersachsen). Daneben finden sich größere Anbauflächen in den nordrhein-westfälischen Landkreisen Rhein-Sieg-Kreis, Viersen, Kleve, Borken und dem Hochsauerlandkreis (Steinborn et al., 2007c). In allen Bundesländern gibt es Baumschulen in Streulagen, bei denen die Nähe zu den Verbrauchszentren kennzeichnend ist (Schmidt et al., 2000, S. 28; Storck, 1997, S. 37).

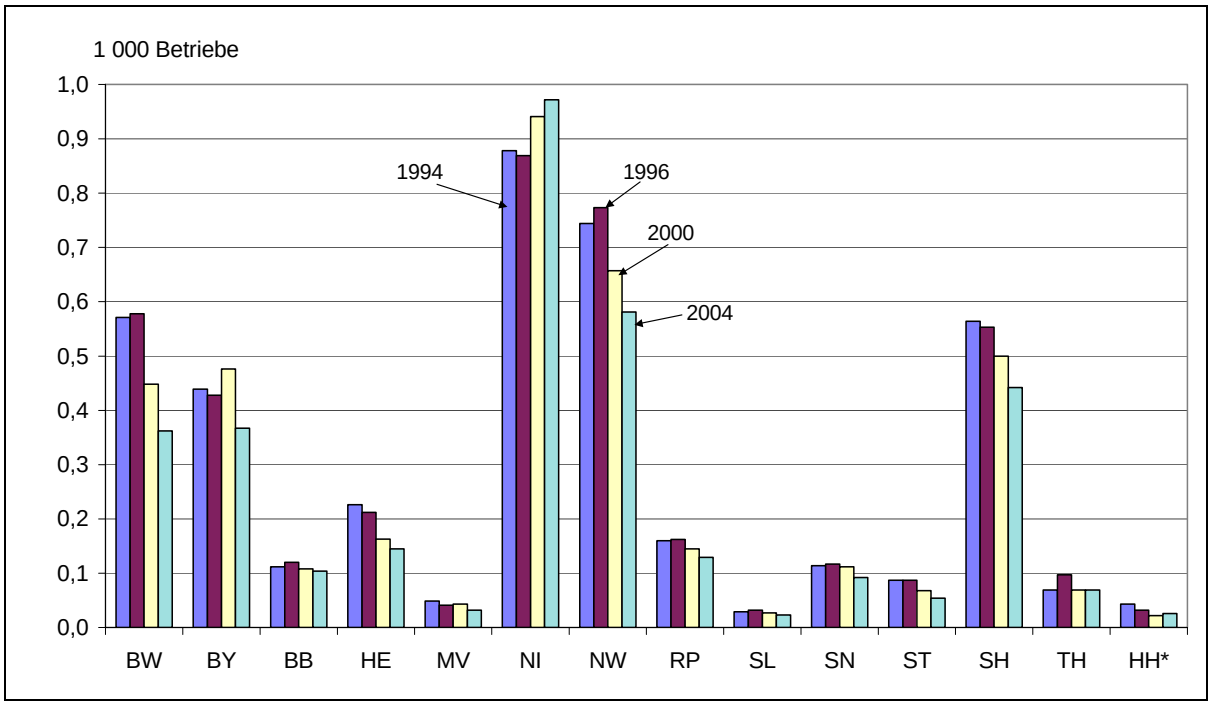
Abbildung 109: Regionale Verteilung der Baumschulflächen im Jahr 2004 (Bayern im Jahr 2003)




*Quelle:* Auf Basis der Statistiken der Länder durch Statistisches Bundesamt (b) erstellt von Steinborn et al., 2007c

Den Bodennutzungserhebungen zufolge hat die Anzahl der Betriebe mit Baumschulerzeugung von 1996 bis 2000 um 17 % abgenommen, wobei Reduktionen teilweise auf der veränderten Erhebungsmethodik beruhten (vgl. Anm. zu Abbildung 58). Von 2000 bis 2004 reduzierte sich die Zahl der Baumschulbetriebe nochmals um 10 % auf nunmehr 3 400 Betriebe. Positiv entwickelte sich die Anzahl der Betriebe in diesem Zeitraum nur in den Stadtstaaten, im Wesentlichen repräsentiert von Hamburg, und in Niedersachsen (Abbildung 54). In Thüringen blieb die Anzahl unverändert. Dagegen gab es überdurchschnittlich hohe Rückgänge in Mecklenburg-Vorpommern und Bayern. Niedersachsen konnte seine zahlenmäßige Spitzenposition auf 970 Baumschulbetriebe (29 % aller Betriebe) weiter ausbauen.

Abbildung 110: Anzahl der Betriebe mit Baumschulerzeugung nach Bundesländern in den Jahren 1994, 1996, 2000, 2004

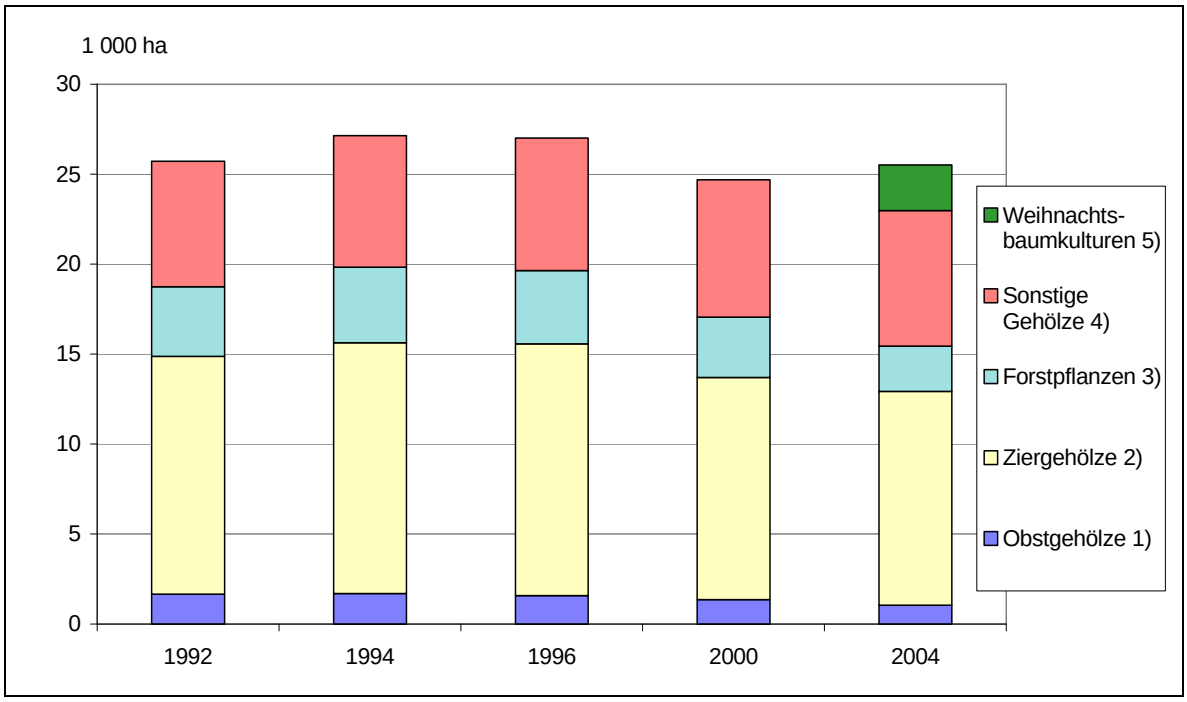



Anm.: Bis einschl. 1996 auch Bewirtschafter. HH*: Summe der Stadtstaaten.
*Quelle*: Statistisches Bundesamt (b)

Die Baumschulfläche ist in Deutschland von 24 700 ha im Erhebungsjahr 2000 um 7 % auf knapp 23 000 ha in 2004 gesunken[19] (Abbildung 111). Die Flächen für die verschiedenen Gehölzgruppen verringerten sich unterschiedlich stark. Der Anbauumfang von Forstpflanzen sank von 2000 bis 2004 überdurchschnittlich um 25 %, ebenso wie die für Obstgehölze, die sich um 23 % verringerte. Im Gegensatz dazu betrug die Reduktion für Ziergehölze nur 4 %. Die Baumschulflächen werden zu gut der Hälfte für Ziergehölze genutzt.

[19] Hierbei wird eine Fläche von 2 500 ha für Weihnachtsbaumkulturen nicht berücksichtigt, da Weihnachtsbaumkulturen erst seit 2004 zur Baumschulfläche gerechnet werden.

Abbildung 111: Die Entwicklung der Baumschulflächen in Deutschland nach Gehölzklassen in den Jahren 1992, 1994, 1996, 2000, 2004



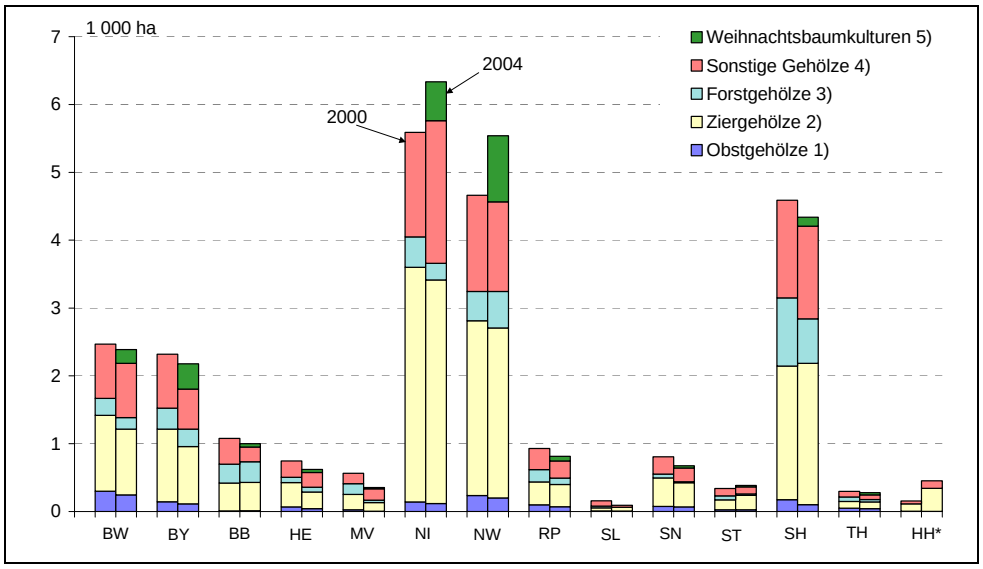

Anm.: 1) Einschl. Obstunterlagen und Beerenobst. 2) Ziergehölze, Rosen und Bäume für Straßen, Parks, Gärten und Landschaftsgehölze (ohne Forstpflanzen). 3) Ohne Weihnachtsbaumkulturen. 4) Sonstige Gehölze einschl. Flächen für Gründüngung, Brache, Einschläge und Mutterpflanzenquartiere. 5) Im Jahr 2004 erstmals als Teil der Baumschulfläche erfasst.
*Quelle:* Statistisches Bundesamt (b)

Die Baumschulflächen wurden im Jahr 2000 erstmals nach Bundesländern ausgewiesen. Zwischen den Erhebungsjahren 2000 und 2004 wurden die Flächen[20] in allen Bundesländern mit Ausnahme von Niedersachsen, Sachsen-Anhalt und Hamburg verringert (Abbildung 112). Während die Flächen in Hamburg[21] verdreifacht wurden, entsprach die Ausdehnung in Sachsen-Anhalt 7 % und in Niedersachsen nur 3 %. In Niedersachsen wurden im Jahr 2004 auf 3 295 ha Ziergehölze produziert, das entspricht 28 % der Ziergehölzflächen in Deutschland (11 875 ha). An zweiter Stelle folgte Nordrhein-Westfalen mit 2 507 ha und an dritter Stelle Schleswig-Holstein mit 2 085 ha. In Hamburg, dem Saarland, Sachsen-Anhalt und Schleswig-Holstein stiegen die Ziergehölzflächen gegenüber 2000 merklich um 10 % und mehr an. Die Forstpflanzenproduktion ist traditionell in Schleswig-Holstein bedeutend. Diese nahm von 2000 bis 2004 um 35 % überdurchschnittlich ab und erfolgte im Jahr 2004 auf nur noch 656 ha von 2 450 ha in Deutschland. Obstgehölze werden nur noch auf insgesamt 1 000 ha angebaut, davon fast ein Viertel in Baden-Württemberg, aber auch hier mit Einbußen von -18 % von 2000 bis 2004.

[20] Betrachtung erfolgt ohne Weihnachtsbaumkulturen.

[21] Für die Baumschulerhebung gilt das Prinzip, dass die Flächen dem Betriebssitz zugeordnet werden. Die Flächen können außerhalb des Bundeslandes liegen. Die Entwicklung in Hamburg muss im Zusammenhang mit dem Kreis Pinneberg in Schleswig-Holstein betrachtet werden. Verlagerungen der Firmenzentrale oder Eingemeindung einer Ortschaft können zu einer veränderten Zuordnung der Flächen führen.

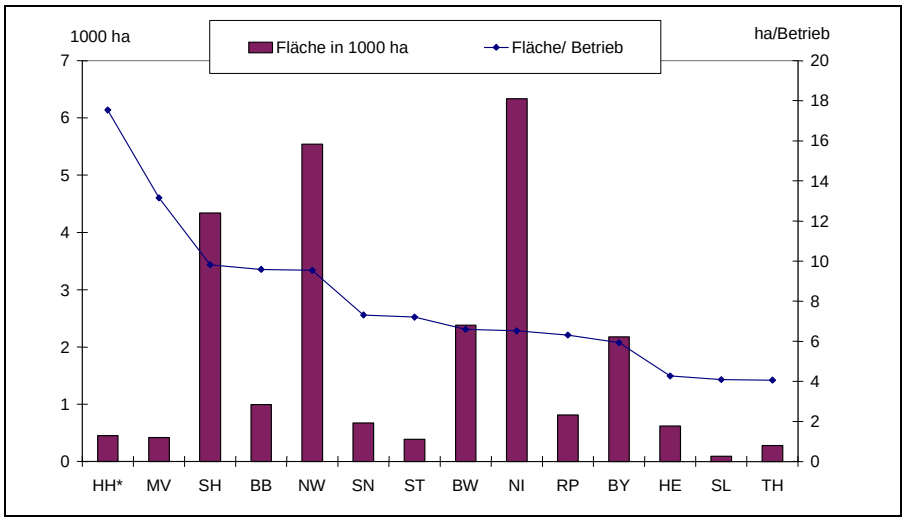
Abbildung 112: Nutzung der Baumschulflächen nach Bundesländern und Gehölzklassen in den Jahren 2000 und 2004




Anm.: HH*: Summe der Stadtstaaten. 1) Einschl. Obstunterlagen und Beerenobst. 2) Ziergehölze, Rosen und Bäume für Straßen, Parks, Gärten und Landschaftsgehölze (ohne Forstpflanzen). 3) Ohne Weihnachtsbaumkulturen. 4) Sonstige Gehölze einschl. Flächen für Gründüngung, Brache, Einschläge und Mutterpflanzenquartiere. 5) Im Jahr 2004 erstmals als Teil der Baumschulfläche erfasst.
*Quelle:* Statistisches Bundesamt (b)

In Niedersachsen produzierten die 970 Betriebe mit Baumschulerzeugung des Jahres 2004 auf durchschnittlich knapp 6,5 ha je Betrieb und lagen damit im unter dem Mittel aller Bundesländer von 7,5 ha je Betrieb (Abbildung 57). Seit dem Erhebungsjahr 2000 ist die Betriebsgröße nur wenig gewachsen. Die Betriebe aus Hamburg[22] verfügten vor Mecklenburg-Vorpommern (13,2 ha/Betrieb) und Schleswig-Holstein (9,8 ha) über die größten Betriebe. In Nordrhein-Westfalen bewirtschafteten Baumschulen durchschnittlich 9,5 ha je Betrieb. In NW sind die Betriebsgrößen seit 2000 ebenso wie in Niedersachsen angestiegen, wobei die Produktion von Weihnachtsbäumen in diesem Falle berücksichtigt wurde.

Abbildung 113: Betriebsgrößen und Grundflächen in Betrieben mit Anbau von Baumschulerzeugnissen nach Bundesländern im Jahr 2004

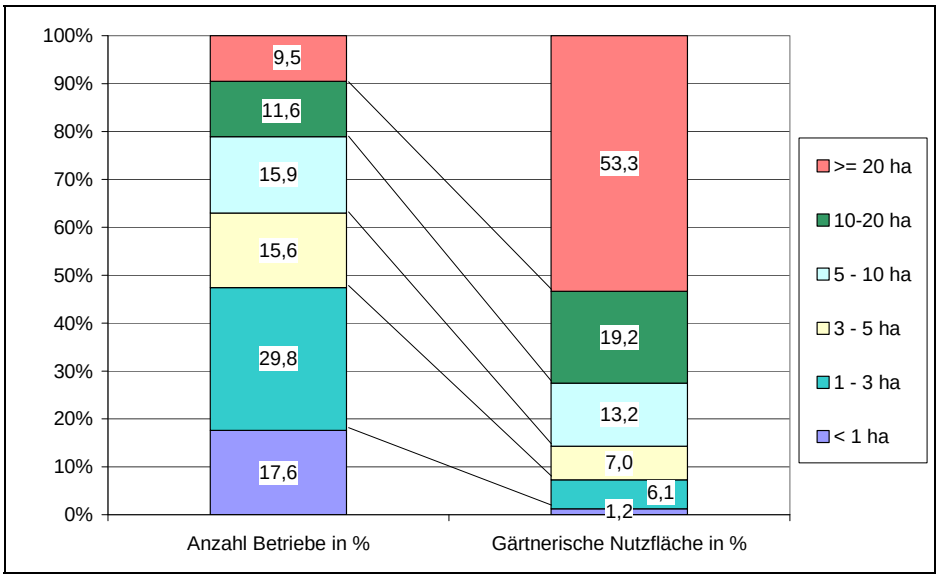



Anm.: HH*: Summe der Stadtstaaten.
*Quelle*: Statistisches Bundesamt (b)

[22] Die durchschnittliche Betriebsgröße ist in Hamburg von 7 auf 17,5 ha je Betrieb angewachsen (vgl. hierzu aber Fußnote 2).

Die Struktur der 2 259 spezialisierten Baumschulbetriebe[23] vermittelt die Gartenbauerhebung des Jahres 2005 nach Größenklassen der gärtnerischen Nutzfläche im Freiland (Abbildung 58). Knapp 10 % bzw. 215 Baumschulbetriebe gehörten zur Kategorie mit 20 ha und mehr GN und bewirtschafteten 9 932 ha bzw. 53 % der gesamten Flächen. Weitere 12 % der Betriebe zählten zur Größenklasse mit 10 bis 20 ha GN (19 % der Flächen). Knapp drei Viertel der Baumschulflächen werden somit von 21 % der Betriebe bzw. 476 Produktionsbetrieben bewirtschaftet. Andererseits waren fast 50 % der Baumschulen mit weniger als 3 ha ausgestattet, die vermutlich als Nebenerwerbs- oder Einzelhandelsbaumschulen geführt werden.

Abbildung 114: Baumschulbetriebe nach Größenklassen der gärtnerischen Nutzfläche im Freiland im Jahr 2005




*Quelle*: Gartenbauerhebung (Statistisches Bundesamt, 2006b)

Die Baumschulerhebungen erfassten bis zum Jahr 2000 die Bestände der wichtigsten Gehölzgruppen. Seit 2004 werden nur die Forstpflanzenbestände detailliert ausgewiesen. Es ist davon auszugehen, dass Containerpflanzen zunehmend an Bedeutung gewinnen, weil sie unabhängig von der Saison verkauft und ausgepflanzt werden können, wodurch Arbeitsspitzen in der Produktion bei den Baumschulen sowie bei den Abnehmern im Garten- und Landschaftsbau gebrochen werden. Zudem bieten Gartencenter, sowie der Fach- und Lebensmitteleinzelhandel in den verkaufsschwachen Monaten zunehmend blühende oder fruchtende Containerpflanzen an, die besonders bei den privaten Verbrauchern nachgefragt werden. Der Anteil der Bodendecker im Sortiment ist gesunken. Stattdessen ist das Baumschulsortiment insgesamt vielfältiger geworden (vgl. Schmidt et al., 2000, S. 40f.).

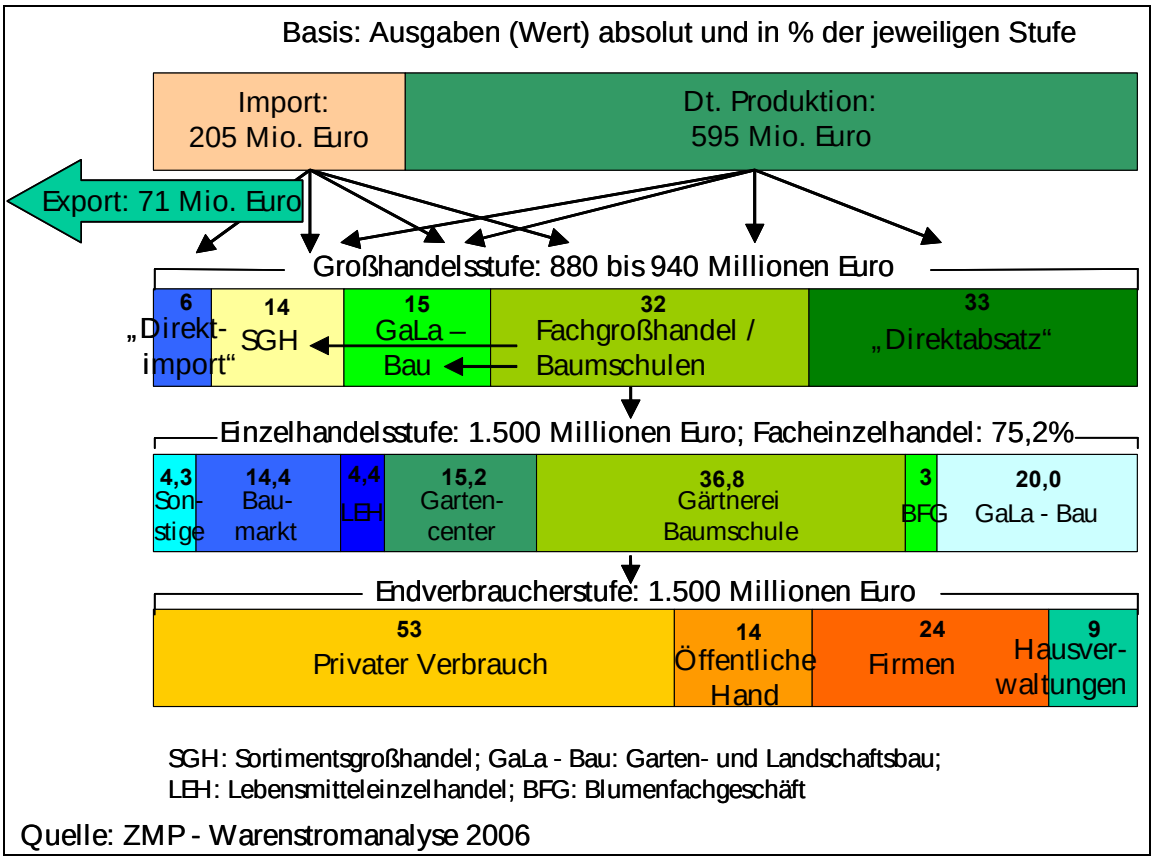
Die Flächen- und Bestandsentwicklungen deuten auf den Übergang des Baumschulmarktes von der Expansions- in die Sättigungsphase hin. Das wachsende inländische Marktangebot wurde durch zunehmende Importüberschüsse insbesondere bei Ziergehölzen zusätzlich ausgedehnt, was zu teilweise erheblichen Preiseinbrüchen führte. In der Folge hat sich der Strukturwandel fortgesetzt, im Verlaufe dessen viele kleine Betriebe aufgaben. Gegenüber der vorherigen Gartenbauerhebung aus dem Jahre 1994 nahm die Anzahl der Betriebe um 30 % und die Fläche um 9 % ab (Steinborn et al., 2007c).

[23] Während in der Abbildung 54 und der Diskussion dazu alle Betriebe mit Baumschulflächen betrachtet werden, erwirtschaften die Spezialbetriebe des Betriebstyps Baumschule mehr als zwei Drittel des Gesamtstandarddeckungsbeitrags mit Baumschulkulturen im Haupt- oder Nebenerwerb.

Nach den typischen Absatzwegen werden Produktions-, Großhandels- und Einzelhandelsbaumschulen unterschieden. In Streulagen dominieren Einzelhandelsbaumschulen, die überwiegend an Privatkunden absetzen. Diese direkt absetzenden Baumschulen verfügen zunehmend über ein eigenes Gartencenter. Produktions- und Großhandelsbaumschulen befinden sich zumeist in Anbauzentren. Zwischen diesen Baumschulen hat sich eine Arbeitsteilung herausgebildet. Während Produktionsbaumschulen ihre Eigenproduktion an Wiederverkäufer bzw. andere (Großhandels-)Baumschulen in der Region liefern, komplettieren Großhandelsbaumschulen ihre eigene Produktion durch Zukauf aus anderen Baumschulen. Sie liefern überwiegend an Großkunden (Öffentliche Hand, Garten- und Landschaftsbau, Einzelhandelsstufe). Handelsbaumschulen nehmen somit die Großhandelsfunktion wahr (Schmidt et al., 2000, S. 58).

Das Absatzsystem für Gehölze wurde im Rahmen einer Warenstromanalyse der ZMP zuletzt für das Jahr 2005 untersucht. Das Marktangebot setzt sich aus der inländischen Produktion und der Importware, abzüglich der exportierten Ware, zusammen und wurde auf 880 bis 940 Mio. € geschätzt (Abbildung 115). Auf der Großhandelsstufe ist der „Direktabsatz“, in diesem Fall der Absatz deutscher Produktion zur Einzelhandelsstufe oder zum Verbraucher, mit 33 % weiterhin wichtig. Aufgrund der rückläufigen Bedeutung deutscher Ware im Inlandsmarkt ging dieser Anteil gegenüber 2000 deutlich zurück (Niehues et al., 2006, S. 53f.). Der Fachgroßhandel bzw. die Großhandelsbaumschulen haben mit 32 % Marktanteil eine gleichbleibend wichtige Funktion. Der Garten- und Landschaftsbau (GaLa-Bau) sowie der Sortimentsgroßhandel (SGH) beziehen auch Ware vom Fachgroßhandel, was die Pfeile im Schaubild andeuten. Unter „Direktimporten“ ist der Bezug von Importware direkt durch Verbraucher oder Einzelhändler unter Umgehung des Großhandels zu verstehen. „Direktimporte“ nahmen gegenüber der Warenstromanalyse des Jahres 1999 zu.

Abbildung 115: Warenströme bei Gehölzen in Deutschland 2005




*Anm.*: Ohne Käufe des Erwerbsobstbaus und Forstpflanzenkäufe von Waldbesitzern
*Quelle*: Warenstromanalyse 2006 (Niehues et al., 2006)

Auf der Einzelhandelsstufe betrug der Markt für Gehölze rund 1,5 Mrd. € zu Endverbraucherpreisen (Abbildung 115). Als Facheinzelhandel werden Gartencenter, Gärtnereien, Baumschulen, Blumenfachgeschäfte und der GaLa-Bau bezeichnet. Hierauf entfielen drei Viertel des Marktwertes der Einzelhandelsstufe. Einzelhandelsbaumschulen und –gärtnereien sind mit knapp 37 % Umsatzanteil die wichtigste Gruppe unter den Einkaufsstätten. An zweiter Stelle folgt der GaLa-Bau mit 20 % der Umsätze. Auf Gartencenter entfielen 15 % der Umsätze. Die nicht zum Facheinzelhandel zählenden Baumärkte hielten mehr als 14 % der Umsatzanteile. Der Lebensmitteleinzelhandel ist mit 4,4 % noch relativ bedeutungslos. Für den LEH wird auf Grund der Verkaufsmengen, zu denen aus dem Verbraucherpanel nur Anhaltspunkte vorliegen, eine Verdoppelung des Marktanteils erwartet (Niehues et al., 2006, S. 56). Als sonstige Einkaufsstätten sind vor allem der Versandhandel und auch das Internet zu nennen.

Auf der Endverbraucherstufe ist mit 53 % des Gesamtmarktes der private Verbrauch am bedeutendsten (Abbildung 115). Allerdings ist dieser Anteil in keinem anderen Segment des Blumen- und Pflanzenmarktes so klein (Niehues et al., 2006, S. 58). Knapp ein Viertel des Marktes machten die Käufe von Firmen aus. Weitere 14 % kaufte die Öffentliche Hand und 9 % Hausverwaltungen. Käufe des Erwerbsobstbaus und Forstpflanzenkäufe von Waldbesitzern wurden in der Studie nicht berücksichtigt.

Der Strukturwandel wird in der Baumschulsparte voraussichtlich weiter voranschreiten, da die Wettbewerbssituation durch steigende Importwerte sehr angespannt ist (Steinborn, 2007). In dieser Sparte haben sich Kooperationen bisher nicht langfristig durchsetzen können. Auch die etablierten Baumschulbörsen verlieren an Einfluss. Elektronische Baumschulbörsen haben bislang nur vorübergehend existiert, weil die dadurch zunehmende Transparenz mit großer Skepsis betrachtet wird. Unter diesen Bedingungen könnte sich der Strukturwandel weiterhin fortsetzen und zu wachsenden Einzelbetrieben mit eigener Absatzstrategie führen.

In der Förderperiode 2000 bis 2006 übernahm die Landgard eine Handelsbaumschule im Oldenburger Land mit dem Ziel, ihr Lieferprogramm zu einem Vollsortimenter auszubauen. Der Baumschul-Vertrieb dient in erster Linie zur Komplettierung der Abholmärkte mit Baumschulware. Falls diese neue Beschaffungsstrategie der Landgard erfolgreich wird, könnte sich auch der relativ unübersichtliche Baumschulmarkt grundlegend verändern.

## 3.6 Wein

Im Mittel der Jahre 1999 bis 2006 hatte die Weinerzeugung in Deutschland mit einem Anteil von 3,9 % an den gesamten landwirtschaftlichen Verkaufserlösen eine relativ geringe Bedeutung. Mit Ausnahme der Länder Rheinland-Pfalz (39 %) und Baden-Württemberg (13 %) blieben die Anteile an den gesamten Verkaufserlösen aus landwirtschaftlichen Erzeugnissen der Länder sogar weit unter diesem Mittelwert (StaLa BW, 2008).

Die Weinmosternte betrug im Durchschnitt der Jahre 1997 bis 2007 in Deutschland knapp 9,7 Mio. hl. Damit wurden nur 5,4 % der Weinerzeugung in der Europäischen Union im Mittel der Jahre 2004 bis 2006 in Deutschland geerntet. Im Jahr 2005 ernteten deutsche Winzer einen nahezu durchschnittlichen Ertrag. Bei einem Weinmostpreis von 77 Euro/hl errechnete sich hieraus ein Produktionswert für Weinmost und Wein von 1 231 Mio. Euro (BMELV, 2008). Die Verkaufserlöse lagen im Durchschnitt der Jahre 1999 bis 2006 bei 1 184 Mio. Euro (Tabelle 5). In diesem für den Weinanbau relativ kurzen Zeitraum ist kein eindeutiger Trend der Verkaufserlöse in Deutschland zu erkennen. Deutliche Entwicklungen zeichnen sich dagegen in den Bundesländern Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz ab. Während die Verkaufserlöse in Baden-Württemberg gesunken sind, wiesen diese für Rheinland-Pfalz seit 1999 eine steigende Tendenz auf.

Tabelle 5: Verkaufserlöse für Weinmost und Wein – in jeweiligen Preisen - im Zeitraum von 1999 bis 2006 für die weinproduzierenden Bundesländer und Deutschland insgesamt in Mio. Euro

| Jahr | BW | BY | HE | RP | SL | SN | ST | D |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1999 | 478 | 72 | 38 | 575 | 1 | 1 | 3 | 1168 |
| 2000 | 415 | 65 | 31 | 588 | 1 | 2 | 4 | 1105 |
| 2001 | 361 | 93 | 24 | 647 | 1 | 2 | 4 | 1132 |
| 2002 | 386 | 84 | 33 | 690 | 1 | 2 | 4 | 1202 |
| 2003 | 381 | 76 | 33 | 721 | 2 | 2 | 4 | 1219 |
| 2004 | 384 | 76 | 33 | 727 | 2 | 2 | 4 | 1229 |
| 2005 | 386 | 79 | 26 | 732 | 2 | 3 | 4 | 1231 |
| 2006 | 353 | 78 | 27 | 712 | 2 | 3 | 6 | 1182 |
| Mittelwert | 393 | 78 | 31 | 674 | 2 | 2 | 4 | 1184 |

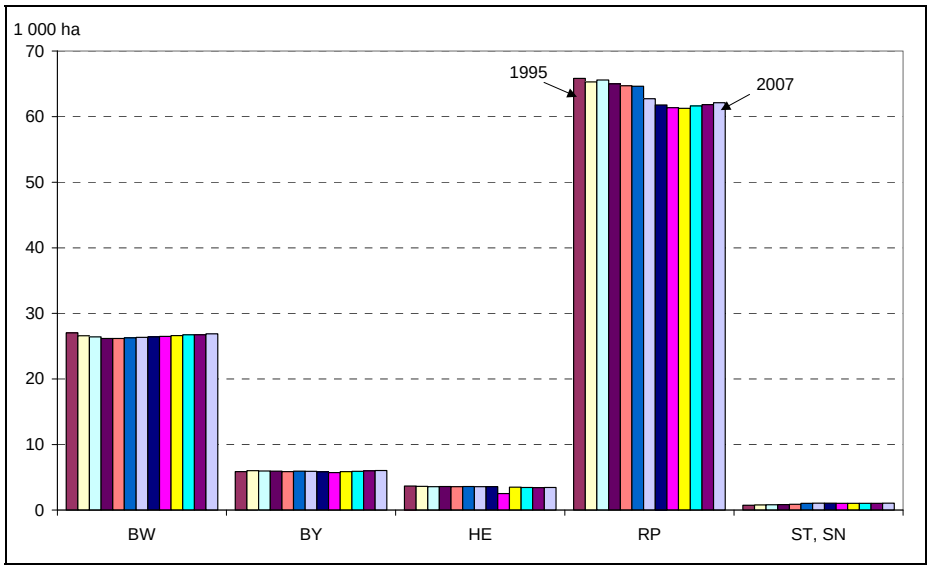
*Quelle*: Statistische Ämter des Bundes und der Länder (2008); ohne Angaben: Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Schleswig-Holstein, Thüringen, Berlin, Bremen, Hamburg.

Die Weinmostpreise sind in Abhängigkeit von Erntemengen und Qualität sowie der Marktlage erheblichen Schwankungen ausgesetzt. Während im Jahr 1997 mit 104 Euro/hl das höchste Niveau im Betrachtungszeitraum erreicht wurde, lag der Preis im Jahr 2001 bei nur 52 Euro/hl (ohne MWSt) (BMELV, 2008, S.125). Die Preisentwicklung des halbfertigen Weinmostes ist größeren Schwankungen ausgesetzt als die Verkaufserlöse, die aus realisierten Verkäufen verschiedener Erntejahre zusammengesetzt sind. Der Wein benötigt eine gewisse Zeit der Reife, so dass der Flaschenweinverkauf erst im auf die Ernte folgenden Kalenderjahr beginnen kann.

Nach einem vorübergehenden Anbaurückgang stand im Jahr 2007 mit 99 700 ha **Rebfläche** wieder eine ähnlich große Fläche wie zuletzt im Jahr 2001 in Deutschland im Ertrag. Die Veränderung der Rebflächen

war von 103 270 ha im Jahr 1995 auf 98 270 ha in 2003 vergleichsweise gering, da die EU-Weinmarktordnung die Neuanpflanzung begrenzt. Die Veränderungen der beernteten Rebflächen sind im wesentlichen auf die Weinanbaugebiete in Rheinland-Pfalz zurückzuführen (Abbildung 1). Dieses Land verfügte im Jahr 2007 über 62 % der deutschen Rebflächen (62 100 ha). Von 1995 bis 2004 wurden die Flächen in Rheinland-Pfalz kontinuierlich von 65 840 auf 61 260 ha Rebflächen reduziert. Seitdem wurden Rebflächen wieder neu bestockt bzw. erneut in Ertrag genommen. In Baden-Württemberg haben die Flächen von 1995 bis 2002 um 600 ha auf 26 420 ha abgenommen und beliefen sich 2007 auf 26 875 ha. In den übrigen Bundesländern gab es nur geringfügige Veränderungen, wie in Bayern um zusätzliche 200 ha im gesamten Zeitraum. In Sachsen und Sachsen-Anhalt wuchsen die Flächen mit einem für diese kleinen Anbaugebiete beachtlichen Zuwachs von 300 ha auf jetzt 1 070 ha. Die Rebflächen in Hessen haben in diesem Zeitraum um 200 ha auf 3 450 ha abgenommen.

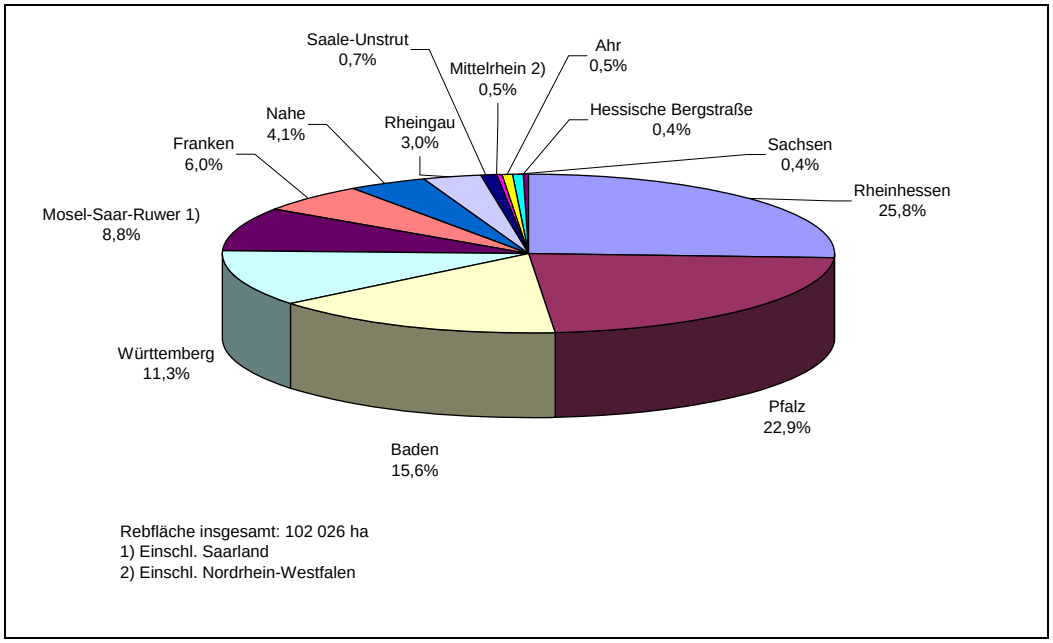
Abbildung 116: Entwicklung der im Ertrag stehenden Rebflächen nach Bundesländern im Zeitraum von 1995 bis 2007




*Quelle:* (BMELV, 2008a)

Das **Weinanbaugebiet** ist traditionell als Herkunftsangabe für die Vermarktung des Weines ein wichtiger Imagefaktor (Abbildung 117). Zu Rheinland-Pfalz zählen die Anbaugebiete Ahr, Mittelrhein, Mosel-Saar-Ruwer, Nahe, Rheinhessen und die Pfalz. Rheinhessen und die Pfalz stellen zusammen fast 50 % der deutschen Rebflächen. Baden-Württemberg führt seine beiden Landesteile jeweils als eigenes Anbaugebiet mit insgesamt 27 % der Rebflächen. In Bayern ist das Weinanbaugebiet Franken mit 6 % der Rebfläche bedeutend. Der Rheingau und die hessische Bergstraße gehören zu Hessen (3,4 % der Rebflächen). Saale-Unstrut (ST) und Sachsen kommen zusammen auf 1,1 % der Rebflächen.

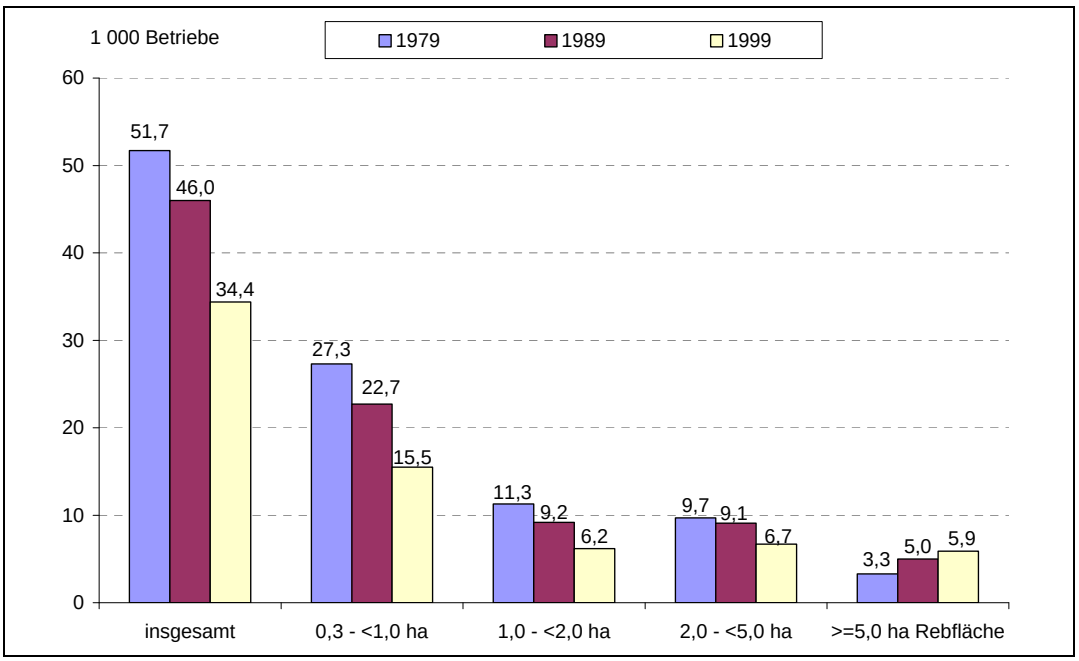
Abbildung 117: Anteile der Weinanbaugebiete an der Rebfläche in Deutschland im Jahr 2007




*Anm.*: 1) Einschl. Saarland. 2) Einschl. Nordrhein-Westfalen
*Quelle:* (BMELV, 2008a)

Die **Weinbauerhebung** wird alle zehn Jahre als Totalerhebung durchgeführt. Im Jahr 1999 fand die bisher letzte Totalerhebung statt. Es gab in Deutschland rund 34 400 Weinbaubetriebe (Abbildung 119). Jeder dritte der im Jahr 1979 erfaßten Weinbaubetriebe war 1999 nicht mehr vorhanden oder wurde nicht erfaßt, weil die Erfassungsgrenze von 0,1 auf 0,3 ha bestockter Rebfläche angehoben wurde. In allen Betriebsgrößenklassen, mit Ausnahme der größten mit über 5 ha, nahm die Zahl der Betriebe im Vergleich zu den vorhergehenden Erhebungen ab (BMELV, 2007, S.117).

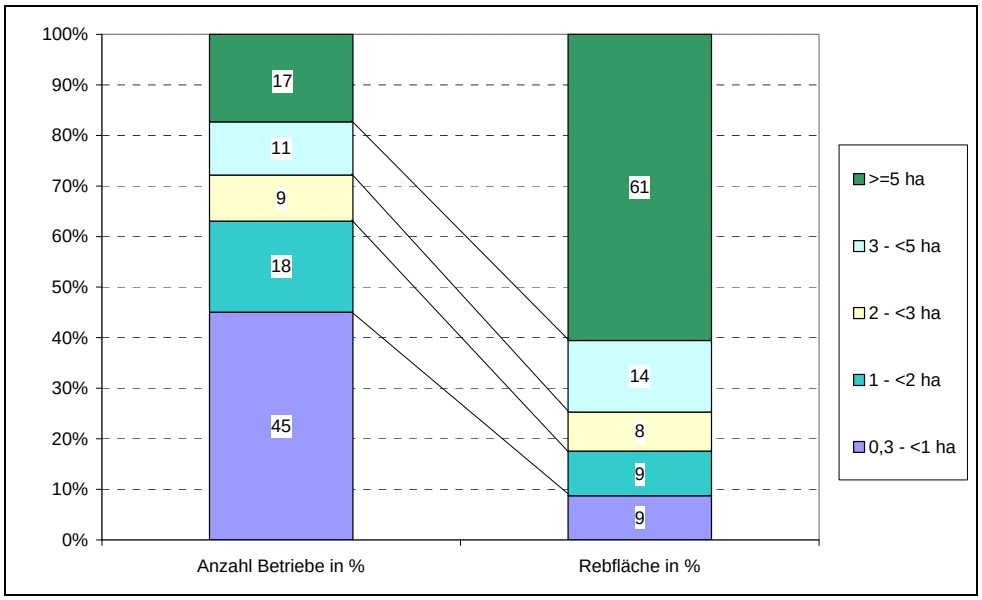
Abbildung 118: Entwicklung der Zahl der Weinbaubetriebe in Deutschland insgesamt und nach Größenordnung der Rebfläche in den Jahren 1979, 1989 und 1999




*Anm.*: Angaben von 1979 und 1989 nur für früheres Bundesgebiet. Erfassungsgrenze von 10 Ar auf 30 Ar bestockter Rebfläche im Jahr 1999 angehoben.
*Quelle*:(BMELV, 2007, S.117)

Die **Struktur der Weinbaubetriebe** zeigt Abbildung 4 für das Jahr 1999. Nur 5 950 Weinbaubetriebe (17 %) verfügten über 5 ha Rebfläche und mehr, aber diese Gruppe bearbeitete 60 140 ha Rebflächen (61 %). Wenn die Betriebe mit 3 ha bis unter 5 ha (3 610 Betriebe) hinzugerechnet werden, verfügten 28 % der Betriebe über 75 % der Flächen. Andererseits bewirtschafteten 45 % aller Betriebe (15 450) weniger als 1 ha Rebfläche auf nur 8 680 ha Rebflächen. Insgesamt 63 % der Betriebe bearbeiteten weniger als 2 ha.

Abbildung 119: Struktur der Weinbaubetriebe nach Größenklassen der Rebfläche im Jahr 1999



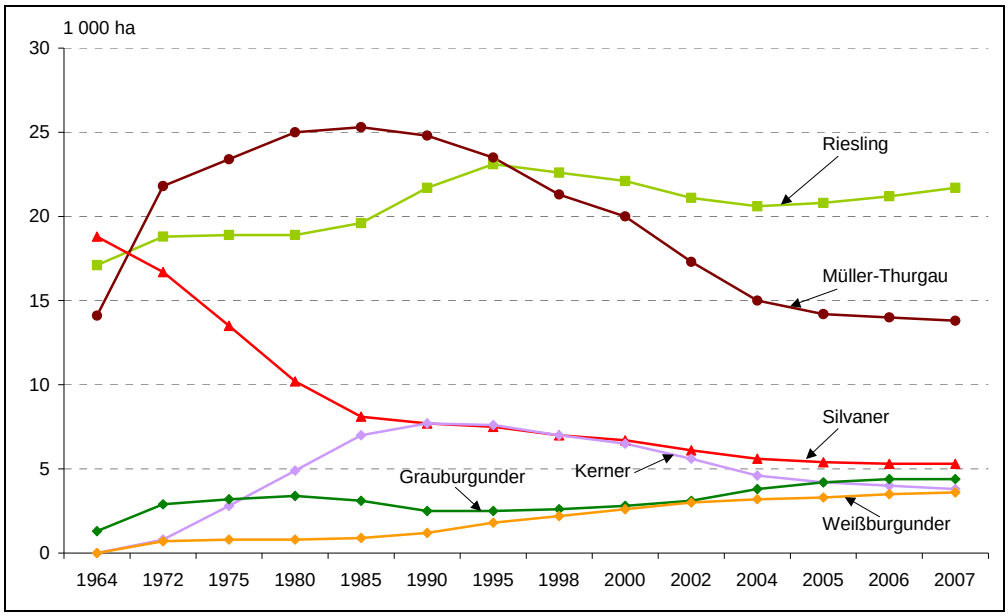

*Anm.:* Bezugsgrößen 34 400 Betriebe, 99 300 ha Rebfläche
*Quelle:* Eigene Darstellung, Daten aus: (BMELV, 2007, S.118)

1999 wurden etwa 32 500 Betriebe als Einzelunternehmen geführt ((BMVEL, 2002, S.88). Davon waren 61 % Nebenerwerbsbetriebe mit einer durchschnittlichen Rebfläche von 1,1 ha. Demgegenüber verfügten 12 500 Haupterwerbsbetriebe über durchschnittlich 5,1 ha Rebfläche. 14 400 oder 42 % aller Betriebe mit ca. 69 000 ha Rebfläche verarbeiteten das Lesegut im eigenen Betrieb zu Wein. Von diesen ausbauenden Betrieben erzeugten 69 % vermarktungsfähigen Flaschenwein. Mehr als 10 000 Weinbaubetriebe setzten Fasswein als Halbfertigprodukt ab, teilweise parallel zum Flaschenweinabsatz. Insgesamt hat die Anzahl der Betriebe mit Fassweinabsatz seit 1979 um fast 40 % abgenommen. Ursache dieser Entwicklung waren die Chancen zur Mehrwertgenerierung durch Direktabsatz. Von den 20 000 Weinbaubetrieben ohne eigenen Weinausbau (ca. 30 000 ha Rebfläche) liefern 93 % der Betriebe die Trauben an Erzeuger- oder Winzergenossenschaften bzw. Verbundkellereien zur Verarbeitung (BMVEL, 2002, S. 88).

Rebflächen sind Dauerkulturen mit Nutzungsdauern von 25 bis mehreren hundert Jahren. Neuanpflanzungen erfolgen deshalb und aus Kostengründen nur sehr verzögert den Marktansprüchen. Der beschriebene Strukturwandel hin zu größeren Einheiten hat zu den Veränderungen der Rebflächen ebenso beigetragen, wie Flurneuordnungen und die Technisierung im Weinbau. Mit dem Strukturwandel ging eine Verschiebung im Anbauspektrum von weißen zu roten Rebsorten einher, die von den Anforderungen des Marktes ausgelöst wurden. Abbildung 5 zeigt die Verschiebung im Anbau weißer Rebsorten von 1964 bis ungefähr 2004. Unter den **Weißweinsorten** hat der Riesling seit 1998 den ersten Rang inne. Während Riesling 1964 nur auf 17 100 ha stand, waren es 1990 wie auch 2007 jeweils 21 700 ha, was ein Fünftel der gesamten deutschen Rebfläche bedeutet. Diese Rebsorte ist nicht nur im deutschen, sondern auch im internationalen Markt auf Grund des fruchtigen Geschmacks sehr begehrt. Aus Riesling wird Wein oder Sekt für gehobene Ansprüche hergestellt und erlöst entsprechend höhere

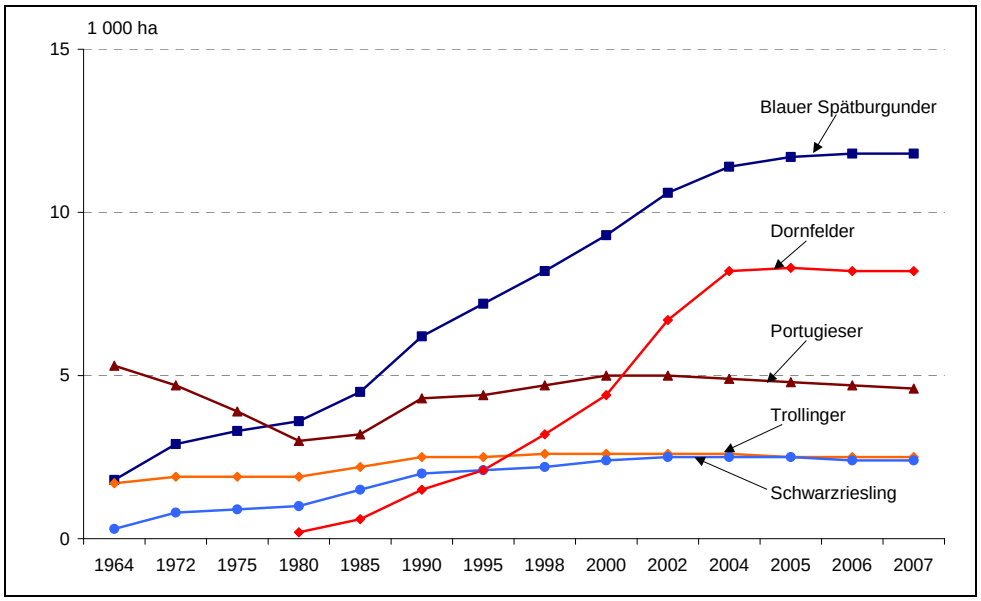
Preise. Müller-Thurgau stand 2007 wieder an zweiter Stelle auf einer Fläche von 13 800 ha, die kleiner als im Jahre 1964 war. Den größten Umfang erreichte diese Sorte im Jahr 1980 auf 25 000 ha. Silvaner belegte mit 18 800 ha im Jahr 1964 noch den ersten Rang und fiel mit 5 300 ha auf den dritten Rang zurück. Kerner wurde vor allem in den 1970er Jahren ausgeweitet und fiel danach auf zuletzt 3 800 ha zurück. Grauburgunder (4 400 ha) und Weißburgunder (3 600 ha) haben zusätzliche Flächen erhalten und erfreuen sich aktuell wachsender Beliebtheit im Markt.

Abbildung 120: Entwicklung der bestockten Rebfläche für Weißweinsorten im Zeitraum 1964 bis 1998 im Zeitraffer, 2000 bis 2004 zweijährlich, 2005 bis 2007 jährlich




*Quelle:*(Deutsches Weininstitut, 2008a, S.6)

Abbildung 121: Entwicklung der bestockten Rebfläche für Rotweinsorten im Zeitraum 1964 bis 1998 im Zeitraffer, 2000 bis 2004 zweijährlich, 2005 bis 2007 jährlich



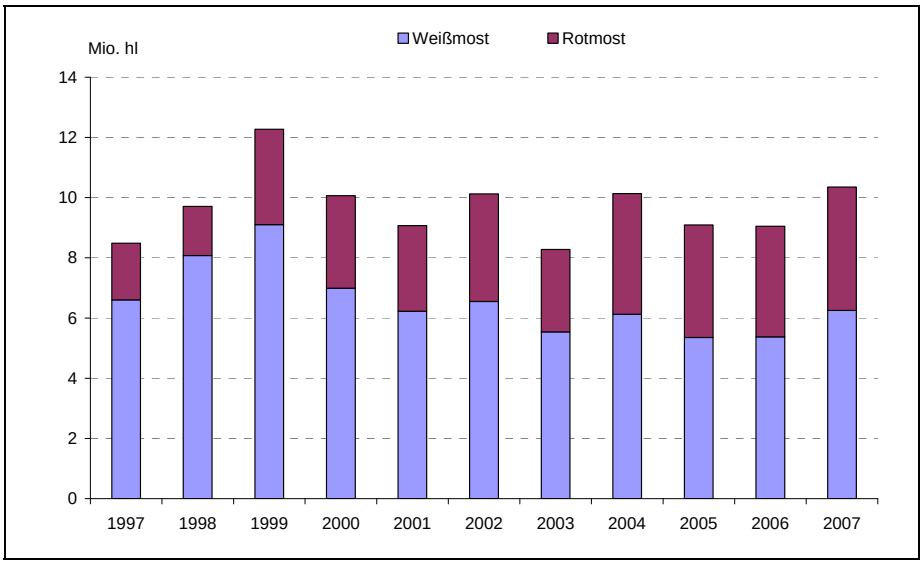

*Quelle:*(Deutsches Weininstitut, 2008a, S.7)

Rote Rebsorten erlebten in Deutschland im Zeitraum von 1980 bis 2004 eine sprunghafte Entwicklung. Danach hat sich die Flächenentwicklung stabilisiert. Die Sorte Dornfelder wurde erst seit 1980 erfasst und konnte auf Grund seiner tiefroten Farbe einen Siegeszug von 200 auf heute 8 200 ha antreten. Nicht ganz so steil erfolgte der Anstieg für den Klassiker unter den deutschen Rotweinsorten, den Blauen

Spätburgunder, von 3 600 auf 11 800 ha. Portugieser hatte von 1980 bis 2000 den zweiten Rang inne und umfasst jetzt noch 4 600 ha Rebflächen. Trollinger ist eine typische württembergische Sorte und blieb seit 1990 relativ stabil bei 2 500 ha. Der Schwarzriesling erlebte dagegen von 1980 bis 2004 eine kräftige Ausdehnung von 1 000 auf 2 500 ha und stagniert seither.

Die **Weinmosternte** bestand im Zeitraum von 1997 bis 2007 durchschnittlich zu 68 % aus Weißmost und zu 32 % aus Rotmost. Abbildung 7 zeigt die jährlichen Erntemengen in diesem Zeitraum. Als Ergebnis der beschriebenen Änderung der Rebsorten stieg die Rotmosterzeugung insgesamt erheblich an. Seit dem Jahr 2004 wurden relativ konstante Mengen von jährlich etwa 4 Mio. hl (40 % Anteil) Rotmost geerntet. Die wachsende Orientierung der Winzer an der Nachfrage führte zur Reduktion der Weißmostmengen auf einen Anteil von 60 %, die einerseits durch Flächenrückgänge und andererseits durch Kulturmaßnahmen wie z. B. Fruchtausdünnung erreicht wurden. Fruchtausdünnung verbessert die Qualität und die homogene Reifung der Trauben und bricht die Alternanz.

Abbildung 122: Weinmosternte in Deutschland nach Weiß- und Rotmost in den Jahren 1997 bis 2007



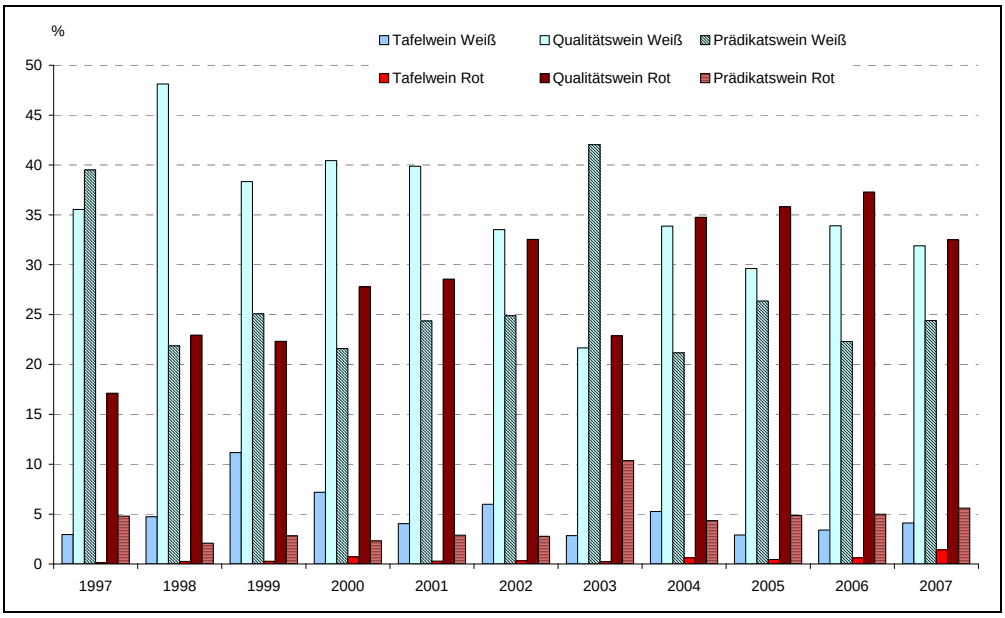

*Quelle:* Eigene Darstellung, Daten aus: (BMELV, 2008a, S.125)

Die **Qualität der Weinmosternte** ist außer von den Kulturmaßnahmen auch von den Witterungsbedingungen abhängig, die während des Wachstums und der Ernte herrschen. Daher ist die Qualität von Jahr zu Jahr sehr großen Schwankungen ausgesetzt. Die Anteile von Qualitäts- und Prädikatsweinen sind bei Weiß- und Rotmost auf Grund der unterschiedlichen Ansprüche an die Temperatur und Reifezeit sehr verschieden (Abbildung 123). Tafelweine stellen die niedrigste Qualitätsstufe dar und wurden in Deutschland im Zeitraum von 1997 bis 2007 bei Rotwein nur zu durchschnittlich 0,5 % und bei Weißwein zu 5 % der Gesamtweinerzeugung produziert. Die höherwertigen Weine unterliegen der amtlichen Prüfung[24]. Abbildung 123 unterscheidet nach roten oder weißen Prädikats- und Qualitätsweinen sowie nach Tafelweinen. Während weiße Prädikatsweine in Deutschland im Mittel des Betrachtungszeitraums 26,7 % der Gesamtweinerzeugung ausmachten, waren rote Prädikatsweine unter deutschen Klimabedingungen mit 4,3 % eher rar. Eine Ausnahme machte das Jahr 2003, in dem Trauben von so hoher Qualität gelesen wurden, dass die Anteile roter Prädikatsweine auf 10,4 % und derjenigen für weiße auf 42 % stiegen. In den

[24] Die Statistik bezeichnet alle der amtlichen Prüfung unterliegenden Weine als „Qualitätsweine“, wobei weiter differenziert wird nach Qualitätswein b.A. (bestimmtes Anbaugebiet) bzw. Prädikatswein (Kabinett, Spätlese, Auslese, Eiswein). Um Verwechslungen zu vermeiden, wird hier nur zwischen Qualitätswein und Prädikatswein unterschieden.

folgenden Jahren 2004 bis 2007 war es in Folge des veränderten Rebsortenspektrums jeweils ein Anteil von etwa 5 % für rote Prädikatsweine und von mehr als 32 % für rote Qualitätsweine. Damit wurde nicht nur die Menge der Rotweinerzeugung dauerhaft erhöht (vgl. Abbildung 7), sondern bereits im Verlaufe der Förderperiode 2000 bis 2006 auch eine deutliche Qualitätsverbesserung erzielt.

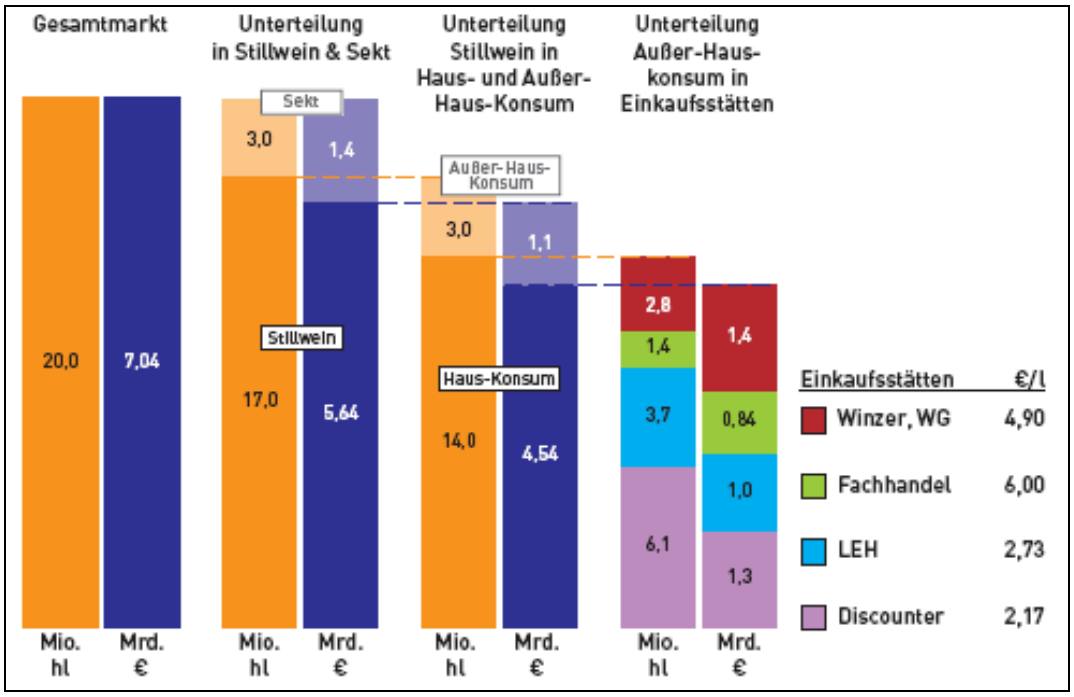
Abbildung 123: Prozentuale Anteile von Tafel-, Qualitäts- und Prädikatsweinen an der Gesamtweinerzeugung im Zeitraum von 1997 bis 2007




*Quelle:* Eigene Darstellung, Daten aus: (BMELV, 2008a; Deutsches Weininstitut, 2008b)

Der **deutsche Weinmarkt** (Weinabsatz insgesamt) wurde im Jahr 2007 auf einen Umfang von 20 Mio. hl bzw. in Werten ausgedrückt auf 7 Mrd. Euro geschätzt (Abbildung 124). Davon wurden etwa 15 % der Mengen oder wertmäßig 20 % als Sekt vermarktet. „Stillwein“ bestritt etwa 85 % der im Markt geschätzten Mengen, davon wurden wiederum 14 Mio. hl (82 % des Stillweins) durch den Handel an die Verbraucher verkauft. Unter den Einkaufsstätten waren nach dem Volumen die Discounter Marktführer mit 6,1 Mio. hl bzw. 43,6 % des Weinabsatzes im Jahr 2007. Der LEH einschließlich der Discounter setzte zwar 9,8 Mio. hl (70 %) ab, aber zu niedrigen Durchschnittspreisen, so dass sich ein Umsatz von 2,3 Mio. Euro ergab. Der Direkteinkauf bei Winzern und Winzergenossenschaften ist mit 1,4 Mrd. Euro (30,8 % der Umsätze) bzw. 2,8 Mio. hl (20 % der Mengen) eine sehr wichtige Vertriebsschiene geblieben. Direktvermarktende Winzer und der Fachhandel hoben sich mit fast doppelt so hohen Preisen deutlich vom LEH ab. Während der LEH die wichtigste Vertriebsschiene für importierte billige Weine ist, werden von Winzern nur deutsche Weine in gehobenen Preiskategorien vermarktet.

Abbildung 124: Struktur des deutschen Weinmarktes nach Mengen (Mio. hl) und Werten (Mrd. Euro) sowie Durchschnittspreise der Einkaufsstätten im Jahr 2007



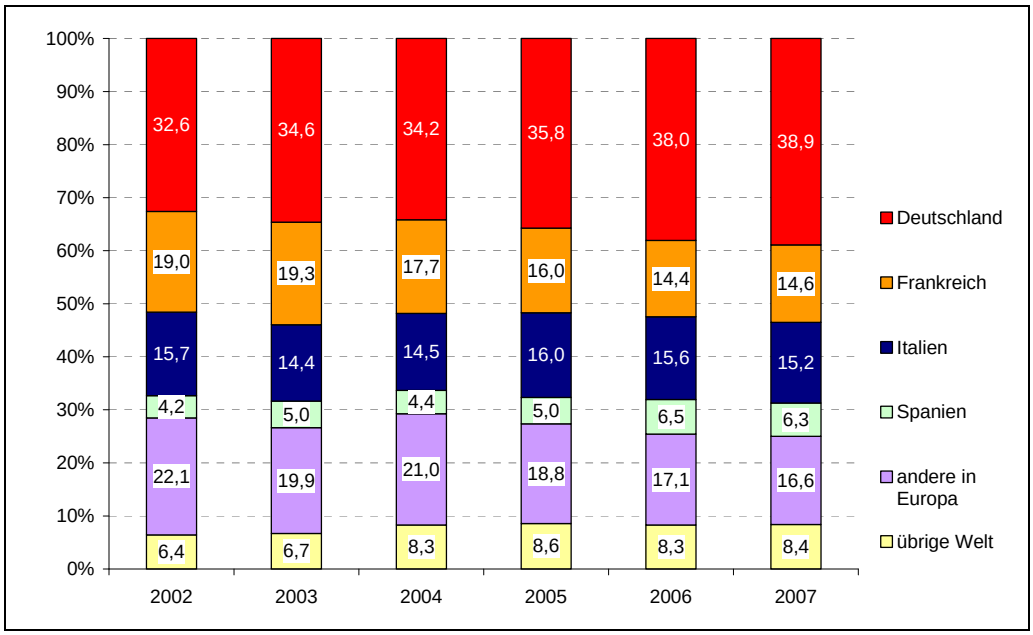

*Anm.*: Der Außer-Haus-Konsum beruht auf einer Bewertung der Lieferungen an die Gastronomie und andere Abnehmer auf der Basis von Großhandelspreisen (Aufschläge der Gastronomie nicht eingerechnet).
*Quelle:* Expertenschätzung durch das Fachgebiet Betriebswirtschaft und Marktforschung, Geisenheim, Grafik aus (Deutsches Weininstitut, 2008a, S.4)

Die **Einkaufsmengen** an Wein der privaten Haushalte aus deutschen Herkünften stiegen im Zeitraum von 2002 bis 2007 von 32,6 auf 38,9 % der gesamten gehandelten Weinmenge (Abbildung 125). Dementsprechend sanken die Anteile der ausländischen Herkünfte, insbesondere aus Frankreich und anderen europäischen Ländern. Weine aus der übrigen Welt stiegen leicht in der Gunst deutscher Verbraucher von 6,4 auf 8,4 %. Insgesamt präferierten die Verbraucher zunehmend deutsche Weine, wertmäßig berechnet entfiel im Jahr 2007 sogar ein Anteil von 41,8 % auf deutsche Weine.

Bei getrennter Betrachtung der Einkäufe von Weißweinen sank der Anteil deutscher Herkünfte in den Jahren 2002 bis 2007 von 54,1 auf 50,9 %, womit deutsche Herkünfte den Handel bei Weißwein aber nach wie vor dominieren. Beim Rotwein stieg umgekehrt der Anteil deutscher Herkünfte im gleichen Zeitraum von 17,3 auf 19,7 % (Deutsches Weininstitut, 2008a). Unter den importierten Weinen hielten Rotweine in den Jahren 2006 und 2007 einen Mengenanteil von 63 % der Einkaufsmengen (Deutsches Weininstitut, 2008b, S.26). Nur 29 % der Importe waren Weißweine und 8 % Roséweine.

Unter den deutschen Weinen sind die roten immer beliebter geworden. Während im Jahr 1998 nur ein Viertel der deutschen Weine von Haushalten als rote eingekauft wurden, war es 2007 schon ein Anteil von 42 %. Deutsche Roséweine sind in der Beliebtheit ebenfalls von 6 % (1998) auf 11 % im Jahr 2007 gestiegen. In der Folge ist der Anteil weißer deutscher Weine beim privaten Einkauf von 69 % (1998) auf 47 % (2007) gesunken.

Abbildung 125: Anteile der Einkaufsmengen von Wein privater Haushalte nach Herkunftsländern von 2002 bis 2007




*Quelle:* Deutsches Weininstitut auf Basis des GfK-Haushaltspanels, Grafik aus(BMELV, 2008a, S.137)

Die Importe von Wein und Schaumwein übertrafen mengenmäßig die Exporte im Jahr 2006/07 um das vierfache ((BMELV, 2008, S.136). Die Importe beliefen sich auf 14,8 Mio. hl bei Exporten in Höhe von 3,66 Mio. hl. Wichtigster Abnehmer für deutsche Weine war im Jahr 2007 Großbritannien mit 0,56 Mio. hl, gefolgt von den Niederlanden, Schweden und die USA. Seit dem Jahr 2000 verdoppelten sich die Exporte deutscher Weine in die USA auf 0,3 Mio. hl im Jahr 2007 (Deutsches Weininstitut, 2008a). Damit verdrängte die USA zum dritten Mal in Folge seit 2005 die Niederlande vom zweiten Rang. Die Exporte in die USA übertrafen im Jahr 2007 wertmäßig auch Großbritannien, da der Durchschnittspreis der Weine mit 343 Euro/hl mehr als doppelt so hoch war. Die Inlandsverwendung stagniert seit 1999/2000 bei etwa 20 Mio. hl, was einen Pro-Kopf-Verbrauch von 24,5 l/Kopf und Jahr bedeutet ((BMELV, 2008, S.136).

Die Weinexporte sind auch deshalb in den vergangenen Jahren angestiegen, weil sich deutsche Kellereien mehr und mehr zu einer Drehscheibe des europäischen Weinmarkts entwickelt haben (Hoffmann, 2008, S.85). Die gewachsene Nachfrage des Lebensmittelhandels incl. der Discounter hat inländische Kellereien dazu angeregt, ihr Sortiment durch internationale Weine verschiedener Herkünfte zu erweitern. Die Verfügbarkeit von Fassweinen im internationalen Markt war hoch und die Vertriebsschienen erschlossen.

In der Förderperiode 2000 bis 2006 haben sich die deutschen Winzer den Herausforderungen des internationalen Wettbewerbs relativ erfolgreich gestellt. „Sie haben sich weitgehend von der Erwartung politischer Marktgestaltung verabschiedet und orientieren sich in ihren unternehmerischen Entscheidungen ausschließlich an den Marktgegebenheiten“ (Hoffmann, 2008, S.84). Deutlich wird diese Neuorientierung an dem schnellen Wandel von Weiß- zu Rotweinen, der den Winzern ermöglichte, die Marktverluste im Inland durch den rückläufigen Weißweinkonsum durch Zuwächse im Rotweinsegment aufzufangen. Während auf Grund der Klimabedingungen den deutschen Winzern schon seit langem eine Kompetenz für fruchtige Weißweine eingeräumt wurde, wurde die Kompetenz zur Herstellung guter Rotweine lange Zeit angezweifelt. Die Veränderung der Rebsortenstruktur verbunden mit schonenden Ernte- und Kellereiverfahren haben eine hohe Akzeptanz für deutsche Rotweine beim Verbraucher ausgelöst. Letztlich

führte der konsequent am Verbrauchergeschmack orientierte Ausbau der Weine zu einer höheren Zahlungsbereitschaft für deutsche als für ausländische Weine.

Von diesen Entwicklungen profitierten insbesondere die Winzer in Rheinland-Pfalz, die nahezu kontinuierlich gestiegene Verkaufserlöse bei konstanten Flächen erzielten (Tabelle 1). Vor allem in diesem Bundesland sind in der Förderperiode durch Fusionen und Kooperationen große genossenschaftliche Kellereien entstanden, die den LEH sowohl mit großen einheitlichen Partien einer Sorte als auch mit einem aus verschiedenen Anbaugebieten zusammengestellten Sortiment beliefern können. Hierdurch hat der LEH erst die notwendigen Bezugsquellen gewonnen, um große Mengen deutscher Weine in preiswerter Qualität anzubieten. Letztlich ist diese Vermarktungsschiene eine wesentliche Ursache dafür, dass deutsche Verbraucher häufiger als früher deutsche Weine kaufen.

# 4 GAK-Grundsätze im Bereich Verarbeitung und Vermarktung

## 4.1 Hintergrund und Ausgestaltung der einzelnen Grundsätze

Die Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes“ stellt seit 1969 ein wichtiges Instrument der nationalen Agrarstrukturpolitik dar, das Grundlage für die Begleitung des Agrarstrukturwandels in Deutschland und die Entwicklung ländlicher Räume ist. Die darin verankerten Fördermaßnahmen sollen die erforderliche strukturelle, ökonomische und ökologische Anpassung der landwirtschaftlichen Unternehmen und die Entwicklung der ländlichen Räume ermöglichen. Hierzu wird jährlich von Bund und Ländern ein Rahmenplan aufgestellt, der die zur Erfüllung der Gemeinschaftsaufgabe durchzuführenden Maßnahmen mit denen ihnen zugrunde liegenden Zielvorstellungen und den bereitzustellenden Finanzmitteln enthält. Dazu gehören auch die in den schon erwähnten vier Grundsätzen im Bereich der Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte vorgesehenen Fördermaßnahmen[25].

Staatliche Beihilfen dürfen in der Europäischen Union nur gewährt werden, wenn sie mit den Artikeln 87 und 88 des EG-Vertrages im Einklang stehen. Diese Artikel sollen vor allem die Wettbewerbsneutralität von Beihilfen gewährleisten und begründen darüber hinaus die Prüfkompetenz der Europäischen Kommission. Die Mitgliedstaaten sind gemäß Artikel 88 Absatz 3 des Vertrages verpflichtet, staatliche Beihilfen bei der Kommission anzumelden. Von dieser Anmeldepflicht sind gemäß der sogenannten Freistellungsverordnung (VO (EG) Nr. 1/2004) seit dem 23. Januar 2004 Beihilfen im Agrarsektor an bestimmte kleine und mittlere Unternehmen (KMU)[26] befreit.

Für die beihilferechtliche Prüfung/Genehmigung hat die Europäische Kommission als Vorschriften den Gemeinschaftsrahmen für staatliche Beihilfen im Agrarsektor entwickelt (Gemeinschaftsrahmen, 2000). Fördermaßnahmen nach dem Gemeinschaftsrahmen sind im Bereich Verarbeitung und Vermarktung nur zulässig, wenn es sich bei Erzeugung, Verarbeitung und Vermarktung um Erzeugnisse aus Anhang I zum EG-Vertrag handelt, die auch nach ihrer Verarbeitung weiterhin Anhang I-Erzeugnisse sind. Gemäß Nr. 23.2 des Gemeinschaftsrahmens sind in Abstimmung zwischen Bund und Ländern jährliche Berichte über die gewährten Beihilfen und die Durchführung der Maßnahmen an die Kommission zu übermitteln.

Daneben erfolgt eine Prüfung/Genehmigung nach dem Förderrecht, wie es durch die jeweiligen Verordnungen der EG definiert ist, in diesem Fall die Rahmenregelung der Verordnung (EG) 1257/1999. Der GAK-Rahmenplan stellt die wichtigste nationale Rahmenregelung zur Ausgestaltung der VO (EG) 1257/1999 dar. Der jeweilige Rahmenplan wird gemäß Art. 40 Absatz 4 durch die Kommission genehmigt. In diesem Rahmen genehmigte Maßnahmen kommen für eine Mitfinanzierung aus dem EAGFL in Betracht.

[25] Eine ausführliche Hintergrundbeschreibung der GAK erfolgte im Rahmen der Halbzeitbewertung (vgl. Wendt et al., 2004)

[26] Definition KMU gemäß Anhang I der Verordnung (EG) Nr. 70/2001. Dabei gilt u.a. eine Begrenzung der Beihilfe zu Einzelinvestitionen mit zuschussfähigen Ausgaben von bis zu 12,5 Mio. Euro oder einem tatsächlichen Beihilfebetrag von bis zu 6 Mio. Euro (Art. 1) sowie eine Berichterstattungspflicht nach Art. 19 gegenüber der Kommission in Form einer Kurzbeschreibung der Maßnahme sowie Jahresberichten über die Anwendung der Verordnung. Spezifische Regelungen für Investitionen in die Verarbeitung und Vermarktung enthält Art. 7 dieser Verordnung und Art. 13 legt Details der Beihilfen zur Förderung der Erzeugung und Vermarktung von landwirtschaftlichen Erzeugnisse hoher Qualität fest.

Soweit die Bundesländer in ihren Entwicklungsplänen bei einzelnen Maßnahmen nicht über die GAK-Grundsätze hinausgehen, bildet die Genehmigung des GAK-Rahmenplans durch die Europäische Kommission die inhaltliche Grundlage für die Durchführung der Maßnahmen. Wenn die Maßnahmen der Bundesländer vom Rahmenplan abweichen bzw. weitere Maßnahmen vorgesehen sind, werden diese förderrechtlich von der Europäischen Kommission zusammen mit den Programmen und seinen Änderungen genehmigt bzw. beihilferechtlich gemäß Gemeinschaftsrahmen.

Soweit in den GAK-Grundsätzen Produkte mit besonderen Qualitätseigenschaften Gegenstand der Förderung sind, ist die Ergänzung der VO (EG) Nr. 1257/1999 durch die Verordnung (EG) Nr. 1783/2003 bedeutsam. Dort werden in Art. 24b die Qualitätsregelungen der Gemeinschaft oder Anforderungen an entsprechende nationale Regelungen in den Mitgliedstaaten präzisiert, deren Einhaltung Voraussetzung für die Gewährung einer Beihilfe ist.

### 4.1.1 Grundsätze für die Förderung im Bereich der Marktstrukturverbesserung

Ziel der Förderung im Bereich der Marktstrukturverbesserung war es, einen Beitrag zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der verarbeitenden und vermarktenden Unternehmen landwirtschaftlicher Produkte zu leisten, um somit Voraussetzungen für Erlösvorteile der Erzeuger zu schaffen. Mit dem Rahmenplan 2000–2003 wurden die Fördergrundsätze von alten und neuen Bundesländern im Bereich der Marktstrukturverbesserung zusammengeführt, die zuvor nach getrennten Grundsätzen erfolgten, um den besonderen Anpassungsnotwendigkeiten in den neuen Bundesländern Rechnung zu tragen. Fördergegenstand der Marktstrukturverbesserung war:

1. der Neu- und Ausbau von Kapazitäten einschließlich der technischen Einrichtungen,
2. die innerbetriebliche Rationalisierung durch Umbau und/oder Modernisierung der technischen Einrichtungen.

Im Zusammenhang mit den Förderungen zu 1. und 2. zählen zu den förderfähigen Aufwendungen generell die Kosten der Vorplanung, soweit es sich nicht um Verwaltungskosten der Länder handelt.

Die Grundsätze fanden **Anwendung** auf Investitionen gemäß 1. und 2.

- **ohne Kofinanzierung durch die EU** und **ohne Vorlage eines Planes nach Art. 40** der Verordnung über die Förderung der Entwicklung des ländlichen Raumes durch den EAGFL, VO (EG) 1257/1999

  4.1
  - bei Vermarktungseinrichtungen für Blumen und Zierpflanzen,
  - für die Erfassung, Lagerung, Aufbereitung und Vermarktung von Saat- und Pflanzgut,
  - für die Erfassung und Lagerung von Lein sowie für Einrichtungen zur Herstellung, Lagerung und Vermarktung von Leinfasern und Nebenprodukten,
  - für die Aufbereitung und Lagerung von Heil- und Gewürzpflanzen.

- **mit genehmigtem Plan gemäß Art. 40 VO (EG) 1257/1999**, dem der Planungsausschuss der GAK im Bereich der Verarbeitung und Vermarktung zugestimmt hatte

  4.2 mit Kofinanzierung durch den EAGFL

  4.3 ohne Kofinanzierung durch den EAGFL.

Die Ziele der Pläne gemäß Art. 40 VO (EG) 1257/1999 entsprachen den oben genannten Zielen der Marktstrukturverbesserung im Rahmen der GAK, wobei in den Ziel-1-Gebieten der Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen besonderer Stellenwert zukam.

Die unter 4.1 genannten Anwendungsbereiche wurden mit dem Rahmenplan 2000–2003 im Jahr 2000 in die Grundsätze aufgenommen, um bundesweit die Information über diese Aktivitäten zu gewährleisten und soweit möglich auch eine Koordinierung zu ermöglichen. In der Realität erwies es sich als kaum realisierbar, diese Ziele zufriedenstellend zu erreichen.

Bis zur Förderperiode 1994–1999 ergaben sich Einschränkungen hinsichtlich der förderfähigen Sektoren/Bereiche vor allem durch

- eine Begrenzung auf Erzeugnisse, die unter Anhang II[27] des Vertrages fielen mit Nutzen für die Erzeuger (Art. 12 VO (EG) 951/1997),
- die Sektorauswahl und Schwerpunktsetzung im Plan nach Art. 2 und 3 der VO (EWG) Nr. 866/90 (ab Mai 1997 der VO (EG) Nr. 951/1997) des jeweiligen Bundeslandes,
- Ausschluss der Einzelhandelsstufe und der Vermarktung und der Verarbeitung von Erzeugnissen aus Drittländern (Art. 13 VO (EG) Nr. 951/1997)
- die Auswahlkriterien für Investitionen zur Verbesserung der Verarbeitungs- und Vermarktungsbedingungen für land- und forstwirtschaftliche Erzeugnisse mit detaillierten Sektorvorschriften (KOM (94/173/EG)),
- den Gemeinschaftsrahmen betreffend staatliche Investitionsbeihilfen für die Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse (Gemeinschaftsramen, 1996) und
- situationsangepasste Festlegung der förderfähigen Sektoren in den Grundsätzen für die Förderung im Bereich der Marktstrukturverbesserung.

Ab 2000 waren die förderfähigen Bereiche eingeschränkt durch

- eine Begrenzung auf Erzeugnisse, die unter Anhang I (vorher in Anhang II aufgelistet) des Vertrages fielen (Art. 27 VO (EG) 1257/1999; keine Änderung gegenüber Vorperiode),
- Ausschluss der Einzelhandelsstufe und der Vermarktung und der Verarbeitung von Erzeugnissen aus Drittländern (Art. 28 VO (EG) 1257/1999; keine Änderung gegenüber Vorperiode),
- Auswahlkriterien der VO (EG) 1750/1999 bzw. ab 2002 VO (EG) 445/2002, wobei der Nachweis normaler Absatzmöglichkeiten und die Berücksichtigung von Regelungen im Rahmen der GMOen wesentlich waren (weniger Begrenzungen als in der Vorperiode),
- Gemeinschaftsrahmen für staatliche Beihilfen im Agrarsektor (Gemeinschaftsrahmen, 2000),
- durch die in den Plänen gemäß Art. 40 VO (EG) 1257/1999 vorgenommene Sektorauswahl und/oder Schwerpunktsetzung des jeweiligen Bundeslandes,
- durch die in den Grundsätzen zur Förderung im Bereich der Marktstrukturverbesserung festgelegten Anwendungsbereiche (s. oben) und
- Beschlüsse des Planungsausschusses der GAK, nach denen eine Förderung der Sektoren Vieh und Fleisch, Milch und Milcherzeugnisse, Eier und Geflügel, Getreide, Wein und Alkohol, Obst und Gemüse, Kartoffeln, nachwachsende Rohstoffe, andere tierische Erzeugnisse, andere pflanzliche Erzeugnisse vorgesehen war unter Ausschluss der Schlachtung im Sektor Vieh und Fleisch[28] und

[27] Anhang II enthält eine Liste zu Artikel 38 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft vom 25. März 1957 mit Stand vom 7. Februar 1992, wonach unter landwirtschaftlichen Erzeugnissen „Erzeugnisse des Bodens, der Viehzucht und der Fischerei sowie die mit diesen in unmittelbarem Zusammenhang stehenden Erzeugnisse der ersten Verarbeitungsstufe“ zu verstehen sind. In späteren Änderungen des Vertrages wurde daraus Anhang I als Liste zu Artikel 32 des Vertrages.

[28] Mit gewissen Ausnahmen hinsichtlich BSE.

der Ölmühlen sowie einer Einzelfallprüfung im Sektor Nachwachsende Rohstoffe bei Biodiesel (vorher restriktiver in den Grundsätzen selbst entsprechend den Auswahlkriterien geregelt).

Die Förderung der ‚Marktstrukturverbesserung' im Rahmen der GAK bezog sich in der abgelaufenen Förderperiode hauptsächlich auf Maßnahmen im Rahmen der Pläne gemäß Art. 40 VO (EG) 1257/1999. Hinsichtlich der förderfähigen Bereiche ergaben sich für die laufende Förderperiode weniger Restriktionen als in der Vorperiode insbesondere durch den weitgehenden Wegfall sektoraler Beschränkungen der Auswahlkriterien und eine Ausweitung förderfähiger Sektoren durch Beschluss des Planungsausschusses. Zusätzliche Flexibilität ergab sich dadurch, dass in den Plänen gemäß Art. 40 VO (EG) 1257/1999 Fördermittel für Maßnahmenbereiche – hier ‚Verbesserung der Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse' – festgelegt wurden und nicht wie in der Vorperiode für einzelne Sektoren. Die Mehrzahl der Bundesländer nutzte diese Freiräume, indem zahlreiche Sektoren von Beginn an in die Förderung einbezogen wurden, um spätere, oft zeitaufwändige Änderungsanträge zu vermeiden und Reaktionsmöglichkeiten auf Marktentwicklungen zu haben, die bei Planerstellung nicht absehbar waren. Eine enge Schwerpunktsetzung und Sektorauswahl nahmen nur einige Bundesländer vor (vgl. dazu Kap. 5.1).

Aufgrund der engen Verknüpfung der GAK zu Maßnahmen und Instrumenten im Rahmen der Pläne nach Art. 40 unterliegen die Fördermaßnahmen der GAK auch den Vorgaben der VO (EG) 1257/1999 sowie den dazu erlassenen Durchführungsvorschriften. Gegenüber der Vorperiode ergaben sich daraus verschiedene Änderungen. Hervorzuheben sind vor allem der Wechsel aus dem Ausrichtungsteil des EAGFL in den Garantieteil in den Gebieten außerhalb Ziel-1, die nachdrückliche Forderung, die Förderung anhand einer Interventionslogik abzuleiten und durchzuführen, sowie Bestrebungen, dem Begleit- und Monitoringsystem einschließlich der Evaluation der Förderung größere Bedeutung beizumessen.

Der Wechsel aus dem Ausrichtungsteil in den Garantieteil des EAGFL bedeutete eine striktere Finanzabwicklung und Kontrolle mit entsprechendem Mehraufwand. Insbesondere das Jährlichkeitsprinzip erwies sich dabei als wenig realitätsnah im Blick auf schnell wechselnde Marktverhältnisse in der Ernährungswirtschaft. Der von den EU-Bestimmungen verlangten Interventionslogik ‚Identifizierung des Bedarfs anhand einer fundierten Situationsanalyse, der Ableitung von Zielen einschließlich ihrer Quantifizierung, der Formulierung von Fördermaßnahmen und –instrumenten, Ermittlung der Ergebnisse und Wirkungen' folgten die Länderpläne in unterschiedlicher, meist, aber nicht immer, für eine Evaluation ausreichenden Tiefe und Breite. Für eine Genehmigung durch die EU waren sie ausreichend. Auffallende Lücken gab es dabei vielfach im Bereich der Zielquantifizierung. Die Bemühungen der EU, die Wirksamkeitskontrolle über Begleit- und Monitoringsysteme sowie die Vorgaben zur Evaluation zu verstärken, führten bei allen Beteiligten zu Mehraufwand und initiierten aber auch Lernprozesse im Hinblick darauf, die Wirksamkeit der Förderung transparenter zu machen und verstärkt zu hinterfragen.

Im Bereich der Marktstrukturverbesserung galten als Fördervoraussetzung:

- Für die Förderung nach 4.2 und 4.3 ein Plan gemäß Art. 40 der VO (EG) Nr. 1257/1999 über die Förderung der Entwicklung des ländlichen Raumes durch den EAGFL;
- Erzeugergemeinschaften und Vereinigungen können erst nach Ablauf von sieben Jahren nach ihrer Anerkennung berücksichtigt werden;

- mindestens 50 % Vertragsbindung[29] (Vorperiode 40 %) für mindestens 5 Jahre (Ausnahme Blumen und Tierkörperbeseitigung);
- Wirtschaftlichkeit des Zuwendungsempfängers und des Projektes; Mindestanforderungen in Bezug auf Umwelt, Hygiene und Tierschutz.

Die Förderung erfolgte durch Investitionszuschüsse zu den förderungsfähigen Kosten des Vorhabens bis zu 30 % im Ziel-1-Gebiet und bis zu 25 % in den übrigen Gebieten. Bei Vorhaben, die zusätzlich eine Förderung aus dem EAGFL erhalten, beträgt der Beihilfesatz bis zu 35 %[30] (Vorperiode 45 %) der beihilfefähigen Investitionskosten des Vorhabens in Ziel-1-Gebieten und bis zu 30 % (Vorperiode 35 %) in den übrigen Gebieten. Die in der Vergangenheit in einigen Sektoren angewandte Stilllegungsförderung war ausgesetzt.

### 4.1.2 Grundsätze für die Förderung aufgrund des Marktstrukturgesetzes

Mit dem Marktstrukturgesetz (MStrG) von 1969 (vgl. RECKE und SOTZEK, 1970), geändert 1975, 1990 und zuletzt am 5.11.1997, soll der Zusammenschluss landwirtschaftlicher Betriebe zu, Erzeugergemeinschaften oder zu Vereinigungen von Erzeugergemeinschaften ermöglicht und gefördert werden. Ziel der Förderung ist die Verbesserung der Marktstellung und Wettbewerbsfähigkeit der Erzeuger, insbesondere durch die Bündelung des zersplitterten Angebotes, die effiziente Produktion von Erzeugnissen hoher Qualität, die kontinuierliche Belieferung des Marktes mit einheitlichen Partien und die Anpassung des landwirtschaftlichen Angebots an die Nachfrage. Als Voraussetzung dafür wird durch das Marktstrukturgesetz die Spezialisierung auf einzelne Erzeugnisse oder eine Gruppe verwandter Erzeugnisse angesehen und zwingend für die Anerkennung vorgeschrieben und in zahlreichen Durchführungsverordnungen geregelt. Sein Geltungsbereich umfasst nicht gartenbauliche Erzeugnisse[31] und die in den nachfolgend beschriebenen Grundsätzen erfassten Öko-Produkte und regionalen Produkte. Laut Anlage zum Einigungsvertrag (Einigungsvertrag 1990, S. 889 ff.) sollte das MStrG zum 1. Januar 1994 in den NBL in Kraft treten (ebenda, S. 1016). Dieser Zeitpunkt wurde mit dem dritten Gesetz zur Änderung des MStrG auf den 1. Juli 1992 vorverlegt (BGBl. I , 1992, S. 1159).

Die Vorrausetzungen für die Anerkennung von EZGen bzw. deren Vereinigungen sind:

- mindestens 7 Gründungsmitglieder;
- Mindesterzeugungsmenge bzw. Mindestanbaufläche;
- Tätigkeit muss auf ein Erzeugnis bzw. eine Gruppe von verwandten Erzeugnissen beschränkt sein; die in Frage kommenden Erzeugnisse sind in der Anlage zum MStrG aufgelistet;
- bestimmte Erzeugungs- und Qualitätsregeln müssen eingehalten werden;
- Rechtsform der juristischen Person des privaten Rechts (z.B.: e.V., GmbH, eG, AG, wirtschaftlicher Verein);

[29] Die Vertragsbindung an die landwirtschaftlichen Erzeuger ist wesentliches Argument, die Investitionsförderung im Bereich der GAK (Gemeinschaftsaufgabe Agrarstruktur und Küstenschutz) und nicht im Bereich der Gemeinschaftsaufgabe ‚Regionale Wirtschaftsstruktur' zu fördern.

[30] Die Fördermittel im Bereich der Investition können in den NBL durch eine allgemeine Investitionszulage in Höhe von bis zu 25 % erhöht werden (bis zu 27,5 % in Regionen mit besonderen wirtschaftlichen Nachteilen; vgl. BGBl, 2004)). Insgesamt darf die Förderung über alle Maßnahmen nicht höher sein als 50 % der förderfähigen Investitionssumme. Dies wird durch Reduktion des Fördersatzes im Bereich der jeweiligen Grundsätze erreicht.

[31] Zusammenschlüsse in diesem Sektor heißen Erzeugerorganisationen und es gilt die VO (EG) 2200/96.

- Andienungspflicht (kann ganz oder teilweise entfallen aufgrund Beschluss EZG);
- Beitragspflicht der Mitglieder;
- Satzung muss Vertragsstrafen vorsehen.

Eine Erzeugergemeinschaft darf den Wettbewerb auf dem Markt nicht ausschließen, d.h. hier hat auch die Missbrauchsaufsicht entsprechend dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB, S. 2547 ff.) Gültigkeit; allerdings ist die in § 28 des GWB für die Landwirtschaft formulierte Bereichsausnahme (früher §100 GWB) bezüglich des Kartellverbots des §1 GWB durch das MStrG erweitert worden, indem das Verbot der Preisbindung für anerkannte Erzeugergemeinschaften nicht gilt (§ 11 MStrG) und anerkannte Vereinigungen von Erzeugergemeinschaften ihre Mitglieder bei der Preisbildung beraten und zu diesem Zweck gegenüber ihren Mitgliedern Empfehlungen aussprechen dürfen.

Um die Gründung von EZGen zu unterstützen, sieht das Marktstrukturgesetz sowohl für Landwirte als auch für deren Marktpartner eine finanzielle Förderung vor. Die Förderung nach dem Marktstrukturgesetz erfolgt im Rahmen der GAK für anerkannte EZGen und den dort seit 1976 formulierten Grundsätzen. Ab 1993 hatten die Grundsätze auch in den NBL Gültigkeit. Anerkannte Erzeugergemeinschaften und deren Vereinigungen konnten in der Förderperiode 2000 bis 2006 über (I) Startbeihilfen und (II) Investitionsbeihilfen direkt und (III) über Investitionsbeihilfen für Unternehmen, die über Lieferverträge mit EZGen zusammenarbeiten, indirekt gefördert werden[32]. Doppelförderung war ausgeschlossen und bei jeder Förderung musste die Wirtschaftlichkeit des Zuwendungsempfängers und des Projektes gegeben und die Einhaltung der Mindestanforderungen in Bezug auf Umwelt, Hygiene und Tierschutz gewährleistet sein (Ergänzungen mit Rahmenplan 2001–2004). Außerdem waren bei Investitionen die Auswahlkriterien der VO (EG) 1750/1999 bzw. ab 2002 der VO (EG) 445/2002 einzuhalten, wobei der Nachweis normaler Absatzmöglichkeiten und die Berücksichtigung von Regelungen im Rahmen der GMOen entscheidend waren.

(I) Startbeihilfen für EZGen und ihre Vereinigungen wurden in den ersten 5 Jahren nach Gründung der EZG zur Abdeckung eines Teils der Kosten der Verwaltung, der Beratung und der Qualitätskontrolle gewährt. Beihilfefähige Organisationskosten waren insbesondere:

- Gründungskosten
- Personalkosten
- Geschäftskosten
- Versicherungskosten
- Kosten für Beratung
- Kosten für Qualitätskontrollen durch Dritte (Ergänzung Rahmenplan 2001–2004)
- Kosten für die Einführung von QMS und UMS einschließlich deren Erstzertifizierung (Ergänzung Rahmenplan 2001–2004).

Die Höhe der Beihilfen war nach Jahren degressiv gestaffelt und unterlag zweierlei Begrenzungen, der Höhe der Verkaufserlöse der EZG und der Höhe der Organisationskosten. Für beide enthielten die Grundsätze spezifische Höchstbetragsregelungen.

[32] Die Regelungen über anerkannte Erzeugerorganisationen im Sinne der VO (EWG) Nr. 3759/92 über die gemeinsame Marktorganisation für Fischereierzeugnisse und Erzeugnisse der Aquakultur und anerkannte Erzeugergemeinschaften im Sinne der VO (EWG) Nr. 1696/71 über die gemeinsame Marktorganisation für Hopfen bleiben in dieser Betrachtung unberücksichtigt.

(II) Für die ersten sieben Jahre ihres Bestehens (§ 5 (4) des MStrG) konnten Erzeugergemeinschaften Beihilfen für Erstinvestitionen erhalten, die

- der marktgerechten Aufbereitung, Verpackung und Lagerung,
- dem Transport zum Zwecke des gemeinsamen Angebots,
- der Anwendung der satzungsmäßigen Erzeugungs- und Qualitätsregeln

dienen. Danach konnten Investitionen von EZGen über die Grundsätze Marktstrukturverbesserung gefördert werden. Der Beihilfesatz betrug bis zu 25 % der beihilfefähigen Investitionskosten, bei Kofinanzierung durch den EAGFL 35 % (s. auch Fußnote 12). Die geförderten Investitionsobjekte mussten Eigentum der EZG als Empfänger der Beihilfe sein und durch die EZG selbst genutzt werden.

(III) Investitionsbeihilfen konnten auch Unternehmen des Handels und der Be- und Verarbeitung land- und fischwirtschaftlicher Produkte ohne Rücksicht auf ihre Rechtsform erhalten, „die mittels Lieferverträgen in entsprechendem Umfang Erzeugnisse der Erzeugergemeinschaften ... aufnehmen und beihilfefähige Investitionen tätigen“ (Nr. 3.1 der Grundsätze).

- Beihilfefähig waren Investitionen, die der Verbesserung der Qualität und des Absatzes des oder der Erzeugnisse dienten (Lagerung, Kühlung, Sortierung, marktgerechte Aufbereitung, Verpackung oder Etikettierung), die Gegenstand der Lieferverträge waren und in der Anhangliste des Marktstrukturgesetzes aufgeführt sind.
- Außerdem waren Investitionen beihilfefähig, die der Be- und Verarbeitung des oder der Rohprodukte dienen, über die mit EZGen Lieferverträge geschlossen waren, soweit das betreffende Be- und Verarbeitungserzeugnis, zu dessen Herstellung die Investition getätigt wurde, in der Anhangliste zum Marktstrukturgesetz aufgeführt ist.
- Beihilfefähig war nur der auf Lieferverträge mit EZGen fallende Investitionsanteil.
- Als der Verbesserung der Marktstruktur dienend war eine Investition dann anzusehen, wenn mindesten 40 % der durch die Investition geschaffenen Kapazität durch Erzeugnisse von EZGen, die über Lieferverträge gebunden sind, ausgelastet wurden.

Der Beihilfesatz betrug bis zu 25 % der beihilfefähigen Investitionskosten, bei Kofinanzierung durch den EAGFL 35 % (s. auch Fußnote 12). Nach dem Marktstrukturgesetz waren für bestimmte Sektoren investive Maßnahmen, wie z.B. die Förderung von Schlachthöfen im Sektor Vieh und Fleisch, förderfähig, die nach dem Grundsatz der Marktstrukturverbesserung von einer Förderung ausgeschlossen waren.

### 4.1.3 Grundsätze für die Förderung der Verarbeitung und Vermarktung ökologisch erzeugter landwirtschaftlicher Produkte

Mit dieser Maßnahme wurde die überbetriebliche Verarbeitung und Vermarktung zusammengefasster Partien ökologisch erzeugter landwirtschaftlicher Produkte seit dem Jahr 2002 unterstützt, um Anpassungen an die Erfordernisse des Marktes sowie Erzeugervorteile zu erreichen. Zuvor war dies Gegenstand der ‚Grundsätze für die Förderung der Verarbeitung und Vermarktung ökologisch oder regional erzeugter landwirtschaftlicher Produkte‘ (2000 und 2001) und der ‚Grundsätze für die Förderung der Vermarktung nach besonderen Regeln erzeugter landwirtschaftlicher Erzeugnisse‘ (von 1990 bis 1999).

Zielgruppe waren zum einen Zusammenschlüsse von mindestens fünf Erzeugern und zum anderen Unternehmen des Handels und der Be- und Verarbeitung, wenn sie nach den in der Verordnung (EWG) Nr. 2092/91 und dem dazugehörigen EG-Folgerecht aufgeführten Kriterien ökologische Produkte erzeugten bzw. so er-

zeugte Produkte aufnahmen und sich dem dazugehörigen Kontrollverfahren unterzogen. Diese Zuwendungsempfänger konnten durch Zuschüsse zu Organisationskosten, zu Investitionen und bestimmten Ausgaben gefördert werden, wenn folgende Bedingungen erfüllt waren:

- Mindestdauer des Zusammenschlusses musste vertraglich festgelegt 5 Jahre sein, der Zeitraum begann bei einer wesentlichen Erweiterung von Neuem;
- alle relevanten Sachverhalte waren schriftlich zu fixieren;
- Konzeption und Ziele mussten erkennbar sein und mit dem Grundsatz übereinstimmen sowie ferner
  - realistische Preis- und Marktentwicklungen zugrunde legen,
  - neue Märkte und Nachfragebedarf aufzeigen,
  - der landwirtschaftlichen Erzeugung zugute kommen,
  - zielgemäße, verbindliche Erzeugungs- und Vermarktungsbedingungen enthalten;
- bei jeder Förderung musste die Wirtschaftlichkeit des Zuwendungsempfängers und des Projektes gegeben sein und die Einhaltung der Mindestanforderungen in Bezug auf Umwelt, Hygiene und Tierschutz gewährleistet sein (ausdrückliche Ergänzungen mit Rahmenplan 2001–2004[33]). Außerdem waren bei Investitionen die Auswahlkriterien der VO (EG) 1750/1999 bzw. ab 2002 der VO (EG) 445/2002 einzuhalten, wobei der Nachweis normaler Absatzmöglichkeiten und die Berücksichtigung von Regelungen im Rahmen der GMOen wesentlich waren.

Folgende Fördergegenstände und Konditionen waren im Einzelnen vorgesehen:

1. Organisationskosten einer Neugründung eines Erzeugerzusammenschlusses sowie
2. Organisationskosten einer wesentlichen Erweiterung der Tätigkeit eines Erzeugerzusammenschlusses oder der Vereinigung von Erzeugerzusammenschlüssen (aufgenommen als Fördergegenstand ab 2000). Eine wesentliche Erweiterung im Sinne dieser Grundsätze muss eine Steigerung des Gesamtumsatzes aus eigener Produktion des Erzeugerzusammenschlusses um mindestens 30 % (ab 2002; vorher: 40 %; bis 2000: 50 %); in einem Zeitraum von fünf Jahren erwarten ließen, die entweder auf

   - der Aufnahme weiterer Erzeuger in den Zusammenschluss oder
   - der Aufnahme von landwirtschaftlichen Produkten, die bisher nicht in die Vermarktung des Zusammenschlusses einbezogen waren, oder
   - der Einführung oder Erweiterung der Be- oder Verarbeitung ökologisch erzeugter landwirtschaftlicher Produkte beruhten.

   Beihilfefähige Organisationskosten waren insbesondere:

   - Gründungskosten und Kosten für eine wesentliche Erweiterung,
   - Personal- und Geschäftskosten,
   - Versicherungskosten,
   - Kosten für Beratung,
   - Kosten für Qualitätskontrollen durch Dritte,
   - Kosten für Büroeinrichtungen sowie für Büromaschinen,

[33] Dies gilt für Maßnahmen, die nach VO (EG) 1257/1999 kofinanziert werden, entsprechend dem dort enthaltenen § 26 ohnehin.

soweit ein ursächlicher Zusammenhang mit der Tätigkeit des Erzeugerzusammenschlusses bestand.

Die Fördermittel konnten im ersten und zweiten Jahr bis zu 60 % der angemessenen Organisationsausgaben (ab 2002; vorher 5 % bzw. 3 % der Verkaufserlöse) abdecken. Im dritten, vierten und fünften Jahr konnten Zuwendungen jeweils für bis zu 10 % (ab 2002; vorher 3 %) des Verkaufserlöses ihrer jährlich nachgewiesenen Erzeugung gewährt werden. Der Betrag durfte seit 2002 im dritten 50 %, im vierten 40 % und im fünften Jahr 20 % ihrer angemessenen Organisationsausgaben nicht übersteigen (vorher: 60 % im ersten; 50 % im zweiten, 40 % im dritten, 30 % im vierten und 20 % im fünften Jahr).

3. Investitionen von Erzeugerzusammenschlüssen oder Unternehmen des Handels oder der Be- und Verarbeitung, die sich nach den in der Verordnung (EWG) 2092/91 und dem dazugehörigen EG-Folgerecht festgelegten Kriterien einem Kontrollverfahren unterzogen.

   - Förderbereiche waren hier die Erfassung, Lagerung, Kühlung, Sortierung, marktgerechte Aufbereitung, Verpackung, Etikettierung sowie die Be- oder Verarbeitung der landwirtschaftlichen Erzeugnisse.
   - Zu den förderfähigen Aufwendungen zählten seit 2002 generell die Kosten der Vorplanung, soweit es sich nicht um Verwaltungskosten der Länder handelte.

Unternehmen, die spätestens zwei Jahre nach Auszahlung der Beihilfe (seit 2004–2007) mindestens 40 % der durch die geförderte Investition geschaffenen Kapazität über vertragliche Bindungen (a) mit Erzeugerzusammenschlüssen und (b) mit Einzelerzeugern[34] auslasteten, sowie Erzeugerzusammenschlüsse konnten Zuschüsse bis zu 40 % (ab 2002; vorher 30 %) der förderfähigen Investition im Falle von EZZ und Unternehmen nach (a) und bis zu 35 % im Falle von Unternehmen nach (b) erhalten (s. auch Fußnote 30, S.122).

Grundsätzlich war die Gewährung von Zuschüssen für förderfähige Aufwendungen, die dem Absatz auf der Einzelhandelsstufe dienten, ausgeschlossen. Eine Ausnahme bildeten Investitionen in Vermarktungseinrichtungen, die mehrheitlich im Eigentum von EZZ standen, von ihnen betrieben wurden und bei denen vorwiegend selbst erzeugte Produkte angeboten wurden, wenn die in der VO (EG) Nr. 69/2001 über die Anwendung der Artikel 87 und 88 EG-Vertrag auf „de-minimis"-Beihilfen vorgesehenen Regeln beachtet wurden[35].

4. Ausgaben von Erzeugerzusammenschlüssen oder – bei besonderer Berücksichtigung der Interessen der landwirtschaftlichen Erzeuger – Unternehmen des Handels oder der Be- und Verarbeitung, wenn sie mit EZZ zusammenarbeiten:

   - Ausgaben für die Einführung eines Qualitätsmanagementsystems und für die Einführung eines Umweltmanagementsystems (seit 2005: Einführung eines stufenübergreifenden Qualitätsmanagementsystems oder Umweltmanagementsystems) einschließlich deren Erstzertifizierung (als Fördergegenstand aufgenommen 2000) und der Aus- und Weiterbildung im Hinblick auf die Anwendung dieser Systeme (ab 2002).

[34] Die Befristung dieser mit dem Jahr 2002 eingeführten und zunächst bis zum 31. Dezember 2004 befristeten Förderbedingungen wurde mit dem Rahmenplan 2004-2007 aufgehoben.

[35] Gesamtsumme der einem Unternehmen gewährten de-minimis-Beihilfe darf 100 000 € bezogen auf einen Zeitraum von 3 Jahren nicht übersteigen. Dieser Schwellenwert gilt für Beihilfen gleich welcher Art und Zielsetzung. Eine Kumulierung aller de-minimis-Beihilfen an ein Unternehmen im Zeitraum von 3 Jahren darf 100 000 € nicht überschreiten. (Quelle: VO (EG) Nr. 69/2001 v. 12. Jan. 2001; gültig bis 31.12.2006; ABl EG, Nr. L 10 v. 13.01.2001

- Ab 1999 Ausgaben für die Erarbeitung und ab Rahmenplan 2004-2007 befristet bis Ende 2007 auch für die Durchführung (Kosten durch Teilnahme an Wettbewerben, Ausstellungen und Messen, Produktentwicklungen, Qualitätskontrollen durch Dritte) von Vermarktungskonzeptionen (Marktanalysen, Entwicklungsstudien und auf die Vermarktung bezogene Beratungs- und Planungsmaßnahmen, ab 2004 auch Durchführbarkeits- und Konzeptstudien, Marktforschung, Produktentwürfe).

Für diese beiden Maßnahmen konnten Zuwendungen bis zu 50 % der zuwendungsfähigen Ausgaben gewährt werden, insgesamt höchstens jedoch bis zu 100 000 € innerhalb von 3 Jahren[36].

Die vorangehenden Ausführungen verdeutlichen die zahlreichen Bemühungen, die Attraktivität der Förderung nach diesen Grundsätzen durch Ausweitung der Fördergegenstände (z.B. Erweiterung, Vermarktungskonzeptionen, Qualitäts- und Umweltmanagement; Verbesserung Fördersätze und der Bemessungsgrundlage) zu erhöhen.

### 4.1.4 Grundsätze für die Förderung der Verarbeitung und Vermarktung regional erzeugter landwirtschaftlicher Produkte

Mit dieser Maßnahme wurde die überbetriebliche Verarbeitung und Vermarktung zusammengefasster Partien regional erzeugter landwirtschaftlicher Produkte unterstützt, um Anpassungen an die Erfordernisse des Marktes sowie Erzeugervorteile zu erreichen. Als besonderer Fördertatbestand war diese Fördermaßnahme ab 2000 zunächst in den Grundsätzen für die Förderung ökologisch oder regional erzeugter landwirtschaftlicher Produkte enthalten, bevor eigenständige Grundsätze entwickelt wurden, die ab 2002 in Kraft waren.

Zielgruppe waren Zusammenschlüsse von mindestens fünf Erzeugern, wenn sie ihre regionalen Produkte in einer Erzeugungsregion für bestimmte Vermarktungsregionen produzierten (ab 2004 mindestens 80 % ihres Umsatzes, vorher 100 %) und sich dem dazugehörigen Kontrollverfahren bzgl. der regionalen Herkunft unterzogen. EZZ, die einen Umsatz für eine Gruppe verwandter Erzeugnisse in Höhe der Mindestmengen nach den Durchführungsbestimmungen des Marktstrukturgesetzes erreichten oder EZZ im Bereich Obst und Gemüse, die einen Jahresumsatz von mehr als 1,5 Millionen Euro erreichten, waren von der Förderung nach diesen Grundsätzen ausgeschlossen. Diese Begrenzungen waren notwendig, um zum einen EZZen, die die Größe von EZG erreichten, nach dem Marktstrukturgesetz und nicht nach den verbesserten Konditionen für EZZ zu fördern und zum anderen, um eine von der EU Kommission befürchtete konkurrierende Förderung von Erzeugerorganisationen für Obst und Gemüse nach der Marktordnung zu vermeiden. Es wurde praktisch eine Begrenzungsregelung mit der EU Kommission ausgehandelt, weil zur Einhaltung der Kohärenz nach VO (EG) 1257/1999, Art. 37 eine Begrenzung für notwendig erachtet wurde. Auf diesem Wege konnten diesbezügliche Bedenken der EU Kommission bei der Genehmigung der GAK ausgeräumt werden. Zielgruppe waren ferner Unternehmen des Handels und der Be- und Verarbeitung, die regional erzeugte Produkte aufnehmen und in bestimmten Vermarktungsregionen absetzten, wenn sie sich dem dazugehörigen Kontrollverfahren bzgl. der regionalen Herkunft unterzogen.

[36] Auf diese Begrenzung werden alle nach Nummer 13 des Gemeinschaftsrahmens für staatliche Beihilfen im Agrarsektor gewährten Zuwendungen, unabhängig von der Gewährung zugrunde liegenden Rechtsgrundlage, angerechnet (Ergänzung seit Rahmenplan 2003-2006).

Gefördert wurden regional erzeugte landwirtschaftliche Qualitätsprodukte bzw. ihre Be- und Verarbeitung sowie ihr Absatz in bestimmten Vermarktungsregionen. Dazu bedurfte es einiger Begriffsbestimmungen, deren Einhaltung zu kontrollieren (Kontrollverfahren) war:

- Regional erzeugt = Erzeugnisse, die in einer Erzeugungsregion produziert und in einer Vermarktungsregion abgesetzt werden.

- Erzeugungsregion = ein ausschließlich nach natürlichen und/oder historischen Gegebenheiten abgegrenzter zusammenhängender Raum, der Teil eines oder mehrerer Bundesländer ist.

- Vermarktungsregion = die Erzeugungsregion und/oder eine der Erzeugungsregion nahe gelegene Region, die ausreichende Absatzchancen für die regionalen Produkte bietet; (ab 2004) oder mehrere der Erzeugungsregion nahe gelegene Regionen, die ausreichende Absatzchancen für die regionalen Produkte bieten.

- Qualitätsprodukte = Diese Definition musste seit Einführung der Förderung dieses Fördertatbestandes im Jahr 2000 aufgrund von Interventionen seitens der Kommission mehrfach präzisiert und verschärft werden:

  - bei Einführung im Jahr 2000 gab es noch keine Definition davon, was unter Qualitätsprodukten zu verstehen ist;

  - ab 2001 wurden sie definiert; als Nachweis besonderer Qualität genügte dabei noch, wenn das Projekt ein Kriterium von fünf (integriert-kontrollierte Anbauverfahren; nach regionaltypischen Verfahren hergestellt; nach traditionellen Verfahren hergestellt; nach verbesserten Verfahren hergestellt oder innovative Produkte; deutlich positive Auswirkungen auf die Umwelt, den Tierschutz oder die Tierhygiene) in den Grundsätzen genannten erfüllte;

  - ab 2003 war das Kriterium der besonderen Qualität dann erfüllt, wenn die Erzeugnisse des geförderten Projektes in mindestens einem Kriterium, welches das Produktionsverfahren oder die Produkteigenschaften betreffen kann, über den gesetzlichen Standards lag oder Anforderungen bzw. Normen erfüllte, die deutlich höher oder spezifischer waren, als die in den relevanten Bestimmungen der Gemeinschaft oder des Mitgliedstaates festgelegten;

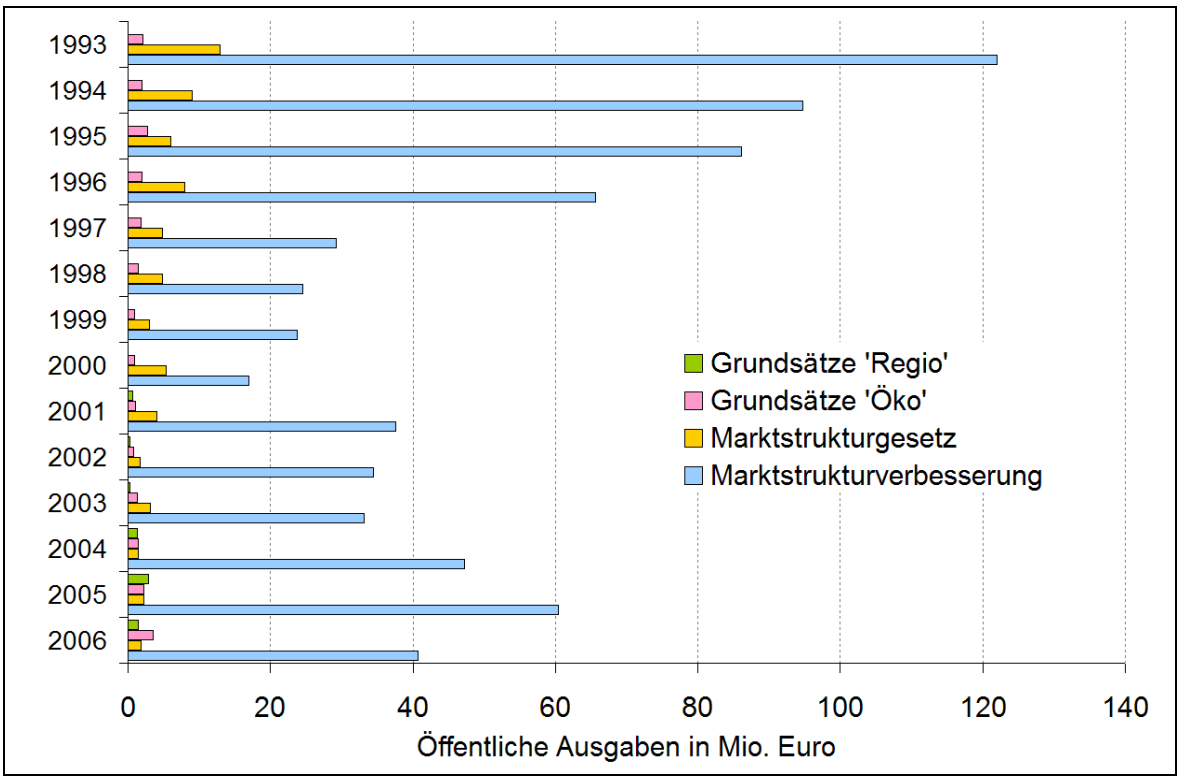
  - ab 2005 sind nur noch solche Projekte förderfähig, deren Erzeugnisse nach anerkannten Lebensmittelqualitätsregelungen erzeugt werden, die bestimmte Anforderungen hinsichtlich ihrer Merkmale, der Kontrolle ihrer Einhaltung und ihrer Rückverfolgbarkeit erfüllen. Einzelheiten sind in der Ergänzung der VO (EG) Nr. 1257/1999 durch die Verordnung (EG) Nr. 1783/2003 geregelt. Dort werden in Art. 24b die Qualitätsregelungen der Gemeinschaft genannt oder die Anforderungen an entsprechende nationale Regelungen in den Mitgliedstaaten präzisiert, deren Einhaltung Voraussetzung für die Gewährung einer Beihilfe ist. Diese Anforderungen erfüllt derzeit nur die Qualitätsregelung eines Bundeslandes. Insoweit sind der Anwendung dieser Grundsätze sehr enge Grenzen gesetzt.

Die Zuwendungsempfänger konnten, wie im Falle der Grundsätze für die Förderung ökologisch erzeugter Produkte, durch Zuschüsse zu Organisationskosten, zu Investitionen und bestimmten Ausgaben gefördert werden. Im Wesentlichen galten auch die dort beschriebenen Fördertatbestände und –bedingungen (vgl. S. 103 ff.). Auch im Rahmen dieser Grundsätze waren die Bemühungen offensichtlich, über verbesserte Förderbedingungen und Ausweitung der Fördergegenstände die Attraktivität der Fördermaßnahmen zu erhöhen.

### 4.1.5 Bedeutung der einzelnen Grundsätze

Die Bedeutung der Grundsätze lässt sich nach der Höhe der geflossenen Finanzmittel in den vergangenen Förderperioden einschätzen. Nimmt man die Summe der nationalen öffentlichen Ausgaben zwischen 1993 – 2006 als Parameter für die Bedeutung der einzelnen Grundsätze, so wird deutlich, dass die Förderung nach dem Grundsatz Marktstrukturverbesserung (vgl. Abbildung 126) deutlich dominiert. Der Stellenwert der Förderung nach den Grundsätzen aufgrund des Marktstrukturgesetzes oder der Förderung nach den Grundsätzen für die Verarbeitung und Vermarktung ökologisch erzeugter landwirtschaftlicher Produkte oder solcher mit regionaler Herkunft hat einen geringen Anteil an den nationalen öffentlichen Ausgaben. Diese Reihung nach Fördergrundsätzen wird auch durch die in der betrachteten Förderperiode 2000 – 2006 geförderten Projekte bestätigt.

Abbildung 126: Bedeutung der Grundsätze Marktstrukturverbesserung, Marktstrukturgesetz, Öko-Produkte* 1993–2006

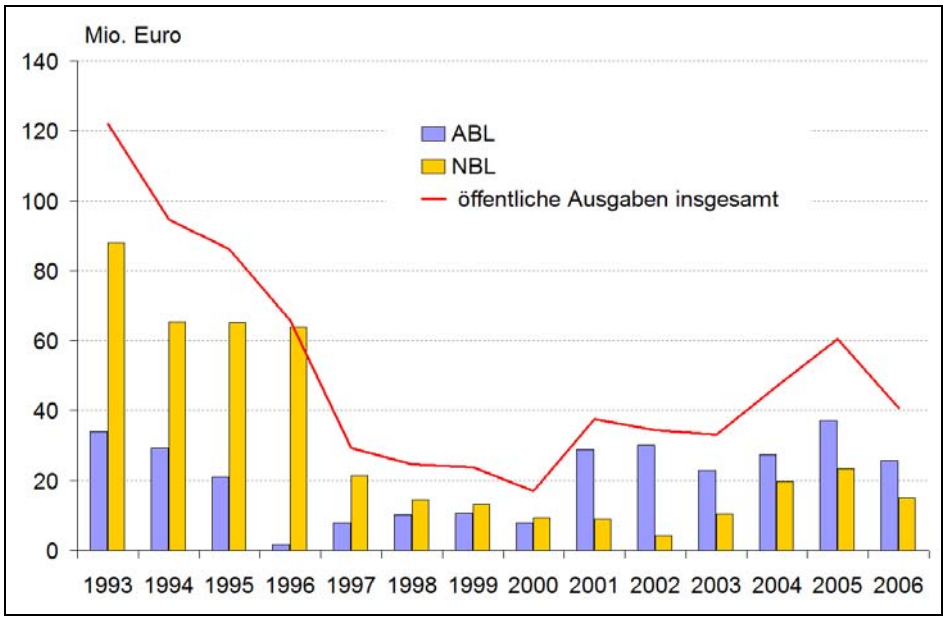



* Bis 2000 „Grundsätze für die Förderung der Vermarktung und Verarbeitung nach besonderen Regeln erzeugter landwirtschaftlicher Produkte“; ab 2000: „Grundsätze für die Förderung der Verarbeitung und Vermarktung ökologisch und regional erzeugter landwirtschaftlicher Produkte“
*Quelle:* BMELV (2008) auf Grundlage der Angaben in den Jahresberichten

Die Betrachtung der nationalen öffentlichen Ausgaben differenziert nach ABL und NBL (vgl. Abbildung 127) zeigt die erhöhte Inanspruchnahme einer Förderung nach dem Grundsatz Marktstrukturverbesserung zu Beginn der 1990er Jahre durch die NBL. Der Rückgang der Förderung in Ziel-1-Gebieten weist darauf hin, dass der anfangs bestehende Nachholbedarf hier inzwischen weitgehend gedeckt ist. Teilweise bestehen in diesem Gebiet allerdings auch Schwierigkeiten, die erwünschte und vor allem hinsichtlich der Schaffung von Arbeitsplätzen notwendige Investitionsbereitschaft zu wecken. In den NBL stehen für die Abwicklung der Förderung gemäß der n+2-Regelung noch zwei zusätzliche Jahre zur Verfügung. Dies spiegelt sich in der Abbildung 127, in der die nationalen öffentlichen Ausgaben bis Ende 2006 dargestellt sind, nicht wider. Endgültige Zahlen liegen daher für den gesamten Förderzeitraum noch nicht vor. Die Erhöhung der nationalen öffentlichen Ausgaben in den ABL im Vergleich zur vorhergehenden Förderperiode ist auch Ausdruck

der reduzierten Kofinanzierung durch die EU, die eine deutliche Erhöhung des nationalen Förderbeitrags der förderfähigen Kosten vorsieht. Die hohen öffentlichen Ausgaben in den ABL im Jahre 2001 resultieren zum Teil aus der nachträglichen Abwicklung der Projekte der vorangegangenen Förderperiode.

Abbildung 127: Öffentliche Ausgaben der Bundesländer im Bereich Marktstrukturverbesserung im Zeitraum 1993–2006



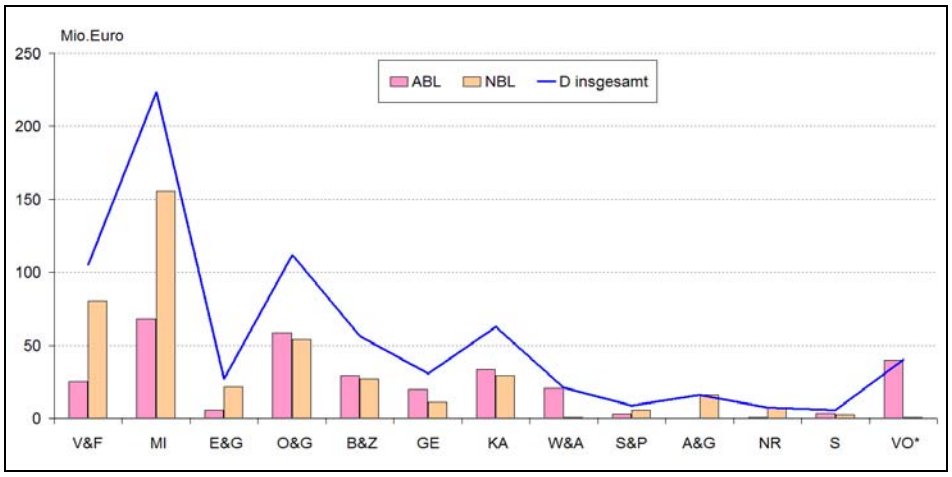

*Quelle:* BMELV (2008) auf Grundlage der Angaben in den Jahresberichten

Die Unterteilung öffentlicher Ausgaben nach geförderten Sektoren nach den Grundsätzen Marktstrukturverbesserung ist einmal für den Zeitraum 1993 bis 2006 und dann nur für die hier betrachtete Förderperiode dargestellt (vgl. Abbildung 128 und Abbildung 129) Im längeren Betrachtungszeitraum kommt dabei der schon erwähnte investive Nachholbedarf in den NBL in den neunziger Jahren zum Ausdruck. Die höchsten Investitionen wurden unabhängig vom Betrachtungszeitraum sowohl in den ABL als auch in den NBL im Sektor Milch getätigt. Bemerkenswert ist dabei, dass der Sektor Milch in den ABL in der Förderperiode 1994–99 nicht innerhalb der GAK förderfähig war[37]. In den NBL wurde in der Förderperiode 2000 bis 2006 darüber hinaus verstärkt in den Sektoren Vieh & Fleisch, Kartoffeln, Obst & Gemüse, Nachwachsende Rohstoffe sowie Getreide investiert. In den ABL sind außer Milch die Sektoren Obst & Gemüse, Vieh und Fleisch, Wein und Alkohol, Getreide, Blumen und Zierpflanzen sowie Kartoffeln erwähnenswert.

Sektoren, die im Rahmen der Pläne nach EU-Verordnungen in den 1990er Jahren noch über die GAK gefördert wurden, spielten im Zeitraum 2000-2006 keine Rolle mehr. Die Förderung im Bereich Obst & Gemüse ist tendenziell rückläufig, da sie teilweise durch Fördermaßnahmen mit höheren Fördersätzen im Bereich der GMO ersetzt wird und im Rahmen der laufenden Förderperiode nur bei Ausnahmen gemäß Art. 37 der VO (EG) 1257/1999 möglich ist.

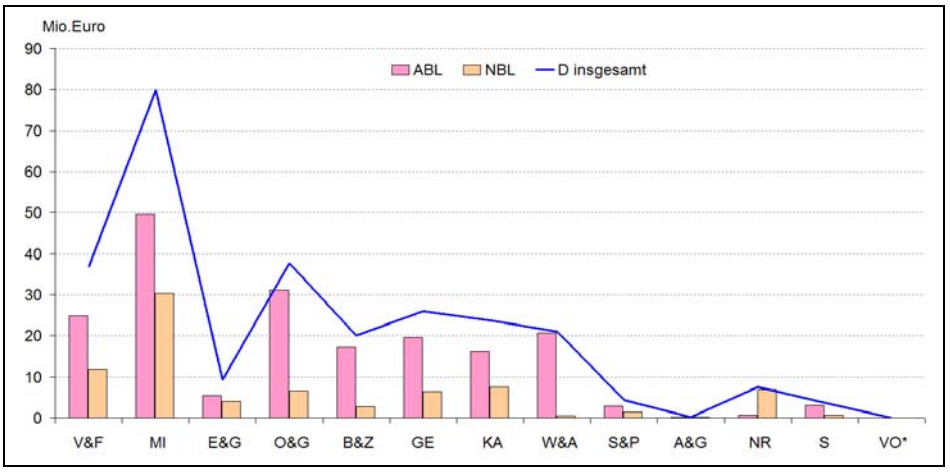
[37] Dieser Sektor wurde in der vorangegangenen Förderperiode nur in Bayern, und dort allein über Landesmittel, kofinanziert durch EU Mittel, gefördert.

Abbildung 128: Öffentliche Ausgaben nach Sektoren im Bereich Marktstrukturverbesserung im Zeitraum 1993–2006




* Dazu gehören nach EG-VO 866/90 und 951/97 insbesondere in den ABL die Sektoren: V&F, O&G, Wein, S&P, KA.
*Quelle:* BMELV (2008) auf Grundlage der Angaben in den Jahresberichten

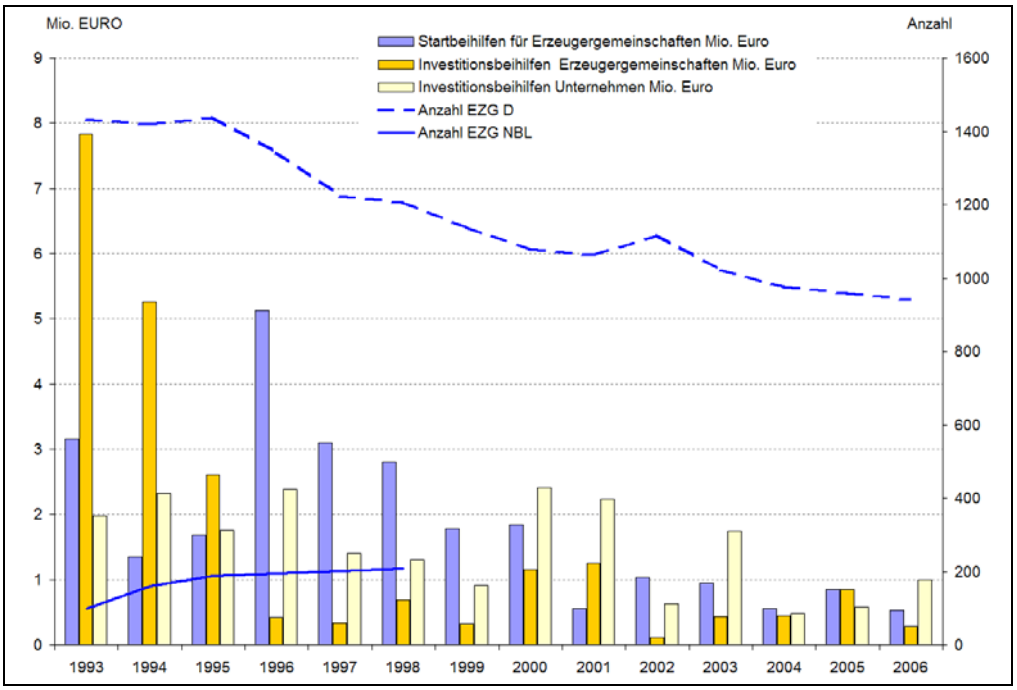
Abbildung 129: Öffentliche Ausgaben nach Sektoren im Bereich Marktstrukturverbesserung im Zeitraum 2000–2006




* Dazu gehören nach EG-VO 866/90 und 951/97 insbesondere in den ABL die Sektoren: V&F, O&G, Wein, S&P, KA.
*Quelle:* BMELV (2008) auf Grundlage der Angaben in den Jahresberichten

Die öffentlichen Ausgaben für die Fördermaßnahmen nach dem Marktstrukturgesetz weisen seit 1993 einen deutlichen Rückgang auf. Die Förderschwerpunkte unterlagen in diesem Zeitraum deutlichen Änderungen. Dominierten zunächst die Investitionsbeihilfen, waren es Mitte der 1990er Jahre die Startbeihilfen. Zum Ende des Betrachtungszeitraums wechselte die Bedeutung der beiden Fördertatbestände in den einzelnen Jahren allerdings auf niedrigem Niveau (vgl. Abbildung 130). Die im Vergleich zur Investitionsförderung der Grundsätze Marktstrukturverbesserung geringe Bedeutung der Investitionsförderung nach dem Marktstrukturgesetz ist vor dem Hintergrund zu sehen, dass letztere nur für den Investitionsteil möglich ist, für den landwirtschaftliche Rohwaren vertraglich gebunden sind'. Dagegen ist im Bereich der Marktstrukturverbesserung nach den GAK-Grundsätzen eine Förderung der Gesamtinvestitionen möglich, wenn mindestens 40 % der Rohwaren vertraglich gebunden sind.

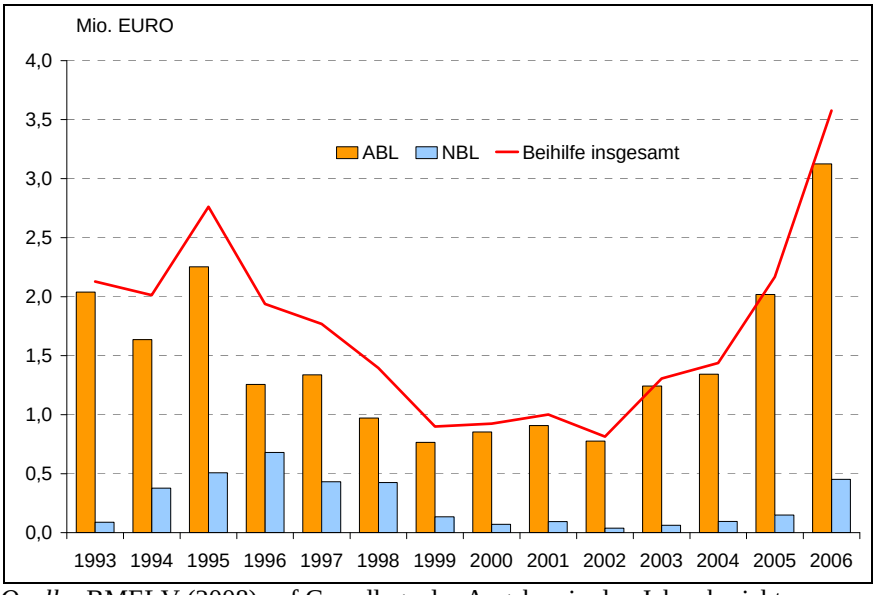
Abbildung 130: Förderung (öffentliche Ausgaben) nach dem Marktstrukturgesetz im Zeitraum 1993–2006




*Quelle:* BMELV (2008) auf Grundlage der Angaben in den Jahresberichten

Die Startbeihilfen erreichten 1996 ein Niveau von ca. 5 Mio. Euro, fielen seit 1997 aber wieder deutlich ab. Dies erklärt sich u.a. durch die ab 1993 auch in den NBL mögliche Anwendung der Förderung nach dem MStrG und die Inanspruchnahme der Förderung durch die dort seit Mitte 1992 entstehenden EZG. In den ABL nahm die Zahl der EZG im Betrachtungszeitraum deutlich ab. Über die gesamte Periode 2000-2006 betrachtet wurden nach den Grundsätzen Marktstrukturgesetz insbesondere Investitionsbeihilfen von Unternehmen genutzt, die über Lieferverträgen ihre Rohwaren von der Erzeugergemeinschaften beziehen (Nr. 3.1 der Grundsätze).

Abbildung 131: Beihilfen (öffentliche Ausgaben) nach den Grundsätzen für die Verarbeitung und Vermarktung ökologisch erzeugter landwirtschaftlicher Produkte im Zeitraum 1993–2006

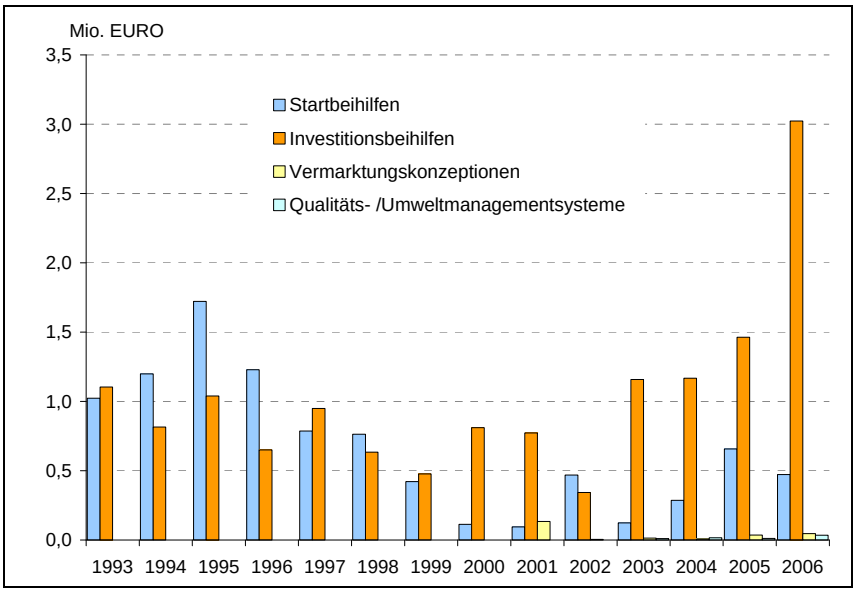



*Quelle:* BMELV (2008) auf Grundlage der Angaben in den Jahresberichten

Die Start- und Investitionsbeihilfen nach den Grundsätzen für die Verarbeitung und Vermarktung ökologisch erzeugter landwirtschaftlicher Produkte (vgl. Abbildung 131) bewegen sich vom Umfang her insgesamt auf ei-

nem noch niedrigeren Niveau als die Beihilfen nach dem Marktstrukturgesetz. Deutlich wird, dass in den ABL die Förderung nach diesen Grundsätzen wesentlich stärker in Anspruch genommen wurde als in den NBL.

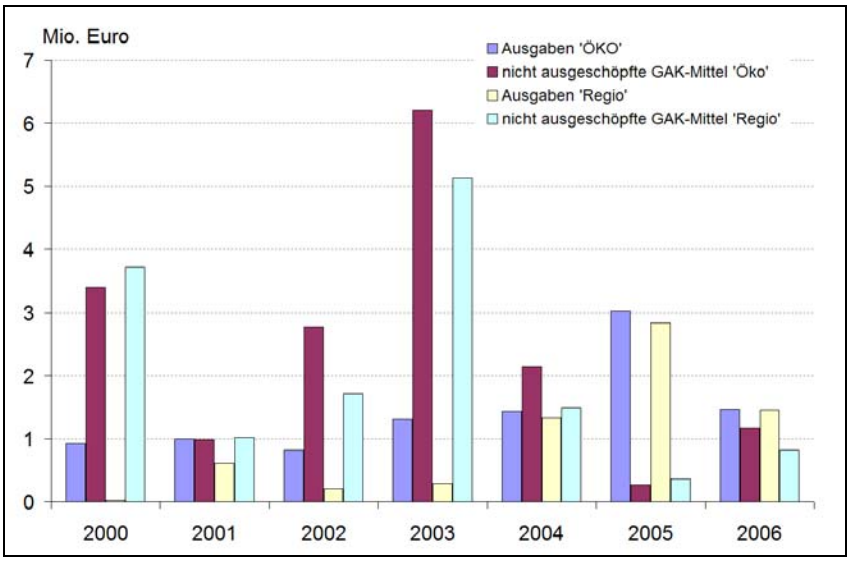
Abbildung 132: Ausgaben im Rahmen der Grundsätze ‚Öko'* in der GAK nach Fördertatbeständen im Zeitraum 1993–2006




* Bis 2000 „Grundsätze für die Förderung der Vermarktung und Verarbeitung nach besonderen Regeln erzeugter landwirtschaftlicher Produkte"; ab 2000: „Grundsätze für die Förderung der Verarbeitung und Vermarktung ökologisch und regional erzeugter landwirtschaftlicher Produkte"
*Quelle:* BMELV (2008) auf Grundlage der Angaben in den Jahresberichten

Anders als den Vorperioden wurden in der Förderperiode 2000-2006 bei den Grundsätzen ‚Öko' vor allem die Investitionsbeihilfen genutzt. GAK-Fördermittel für Vermarktungskonzeptionen oder Qualitäts- und Umweltmanagementsysteme wurden außer im Jahr 2001 so gut wie gar nicht in Anspruch genommen. Die erst seit 1999 mögliche Förderung von Vermarktungskonzeptionen wurde ab 2001 in geringem Umfang genutzt. Bis auf das Jahr 2001 lag sie deutlich unter 100 000 Euro öffentliche Ausgaben (vgl. Abbildung 132). Bemerkenswert ist bei diesen Grundsätzen außerdem, dass die von den Ländern angemeldeten Fördermittel in keinem Jahr der laufenden Förderperiode ausgeschöpft worden sind (vgl. Abbildung 133).

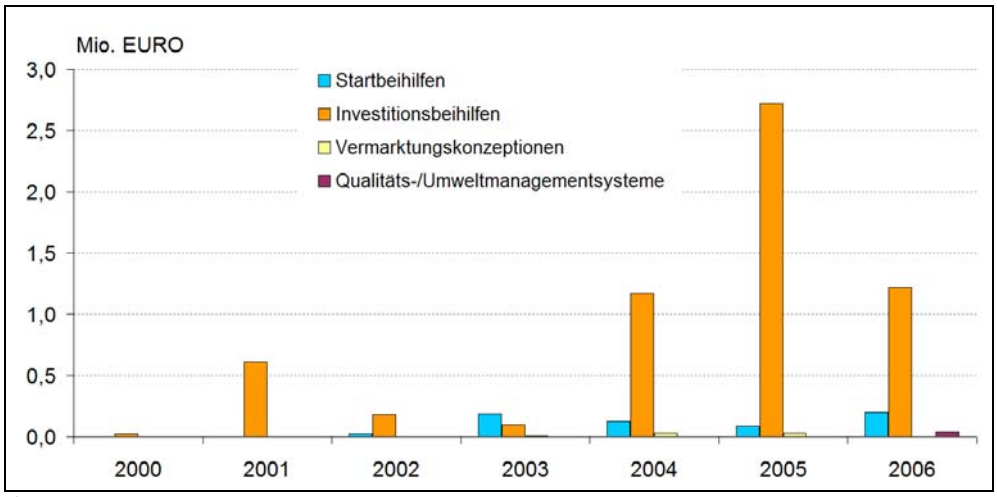
Abbildung 133: Verfügbare Mittel und Ausgaben nach den Grundsätzen ‚Öko' und ‚Regio' in der GAK im Zeitraum 2000–2006




*Quelle*: Rahmenpläne der GAK und BMELV (2008) auf Grundlage der Angaben in den Jahresberichten

Die erst seit Beginn 2000 eingeführte Förderung der Verarbeitung und Vermarktung regional erzeugter Produkte wurde ab 2004 in größerem Umfang genutzt. In zwei Ländern wird diese Förderoption gar nicht angeboten, in anderen wird das Angebot nicht genutzt. Dort, wo Fördermittel in Anspruch genommen werden, unterliegen die Fördersummen großen jährlichen Schwankungen. Die Förderung nach diesem Grundsatz erfolgt weit überwiegend in Teilen der ABL. Dabei liegt der Schwerpunkt bei den Investitionsbeihilfen. Vermarktungskonzeptionen werden kaum mit GAK Mitteln unterstützt. Teilweise erfolgt eine Unterstützung allein mit Landesmitteln.

Abbildung 134: Öffentliche Ausgaben im Rahmen der Grundsätze ‚Regio'* in der GAK nach Fördertatbeständen im Zeitraum 2000–2006




* 2000 und 2001 im Rahmen der Grundsätze ‚Öko' und ‚Regio'

*Quelle:* BMELV (2008) auf Grundlage der Angaben in den Jahresberichten

## 4.2 Neugestaltung der Grundsätze ab 2007

Mit Beginn des Jahres 2007 wurden die einzelnen in Kap. 4.1 behandelten Grundsätze zusammengefasst unter der Gesamtüberschrift „Grundsätze für die Förderung zur Marktstrukturverbesserung" (Rahmenplan, 2007). Diese Grundsätze gliedern sich in fünf Abschnitte:

A. Zuwendungszweck
B. Begriffsbestimmungen
C. Gründung und Tätigwerden von Zusammenschlüssen (Organisationskosten)
D. Investitionen
E. Vermarktungskonzeptionen.

In den Abschnitten C. bis E. werden dabei Einzelheiten geregelt zu

1. Freistellung von der beihilferechtlichen Anmeldepflicht
2. Gegenstand der Förderung
3. Förderausschluss
4. Zuwendungsempfänger
5. Zuwendungsvoraussetzungen
6. Art, Umfang und Höhe der Zuwendungen

Inhaltlich ergaben sich vor allem Änderungen im Bereich der Investitionen. Hintergrund sind dabei die notwendigen Anpassungen der GAK-Fördermaßnahmen an die Vorgaben der ELER-Verordnung (Verordnung (EG) Nr. 1698/2005), die für die Förderperiode 2007 bis 2013 den förderrechtlichen Rahmen in der EU

festlegt. Die ELER-Verordnung sieht bei der Investitionsförderung im Bereich Verarbeitung und Vermarktung vor, dass der volle Fördersatz (50 % in Gebieten, die unter das Konvergenzgebiet fallen und 40 % in den übrigen Gebieten) nur für Unternehmen mit bis zu 250 Beschäftigten (gemessen in Jahresarbeitseinheiten) und entweder einem Umsatz bis zu 50 Mio. Euro oder einer Bilanzsumme bis zu 43 Mio. Euro (KMU; EU-Kommission, 2003) gewährt werden kann. Darüber hinaus ist für Unternehmen mit bis zu 750 Beschäftigten oder einem Umsatz von bis zu 200 Mio. Euro (im folgenden Intermediates genannt) eine Förderung bis zur Hälfte des zulässigen Fördersatzes im Rahmen der ELER-Verordnung vorgesehen. Beihilferechtlich sichert die Kommission in einer Erklärung zu, dass Unternehmen, die oberhalb dieser Schwellenwerte liegen, staatliche Beihilfen nach den Artikeln 87, 88 und 89 des Vertrages erhalten können.

Diesen Vorgaben werden die GAK-Grundsätze gerecht, indem sie Zuschüsse für Investitionen

- von Zusammenschlüssen (Erzeugergemeinschaften nach MStrG und neu aufgenommen auch deren Vereinigungen, Zusammenschlüsse nach Öko und Regio), die KMU-Kriterien erfüllen, bis zu 35 % der förderfähigen Kosten,
- von Unternehmen, die KMU-Kriterien erfüllen, bis zu 25 % der förderfähigen Kosten und
- von Intermediates bis zu 20 % der förderfähigen Kosten vorsehen.

Anders als in der Vorperiode sind die Fördersätze in den alten und den neuen Bundesländern gleich. Die Definitionen regional erzeugter Produkte sowie die daran zu stellenden Qualitätsanforderungen wurden in einigen Punkten modifiziert und präzisiert. Neu aufgenommen in den Förderkatalog der GAK ist die unter definierten Bedingungen mögliche Förderung von geleasten Wirtschaftsgütern. Die Begrenzung der Förderfähigkeit auf die vertraglich gebundenen Rohwarenbezüge bei Vermarktungs- und Verarbeitungsunternehmen, die mit Erzeugergemeinschaften zusammenarbeiten, ist weggefallen und es wurden gleiche Fördervoraussetzungen geschaffen, allerdings mit einem reduzierten mindestens nachzuweisenden Vertragsbindungsanteil von 40 % (Vorperiode 50 %).

# 5 Bisherige Ergebnisse der Förderung zur Marktstrukturverbesserung im Zeitraum 2000–2006

## 5.1 Auswertung Projektlisten

Die nachfolgend dargestellten Ergebnisse beziehen sich auf die von den Bundesländern bis zum 31.12.2006 im Bereich Marktstrukturverbesserung (Art. 25–28 der VO (EG) 1257/1999) bewilligten Projekte.

Tabelle 6: Förderung zur Marktstrukturverbesserung, Auswertung Projektlisten nach Bundesländern und Sektoren (bewilligte öffentliche Ausgaben in Mio. Euro; Stand 31.12.2006)

| SEKTOR | ABL | | | | | | | | | | NBL | | | | | Σ ABL | | Σ NBL | | Σ D | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | BY | BW | HE | HH | HB | NI | NW | RP | SH | SL | MV | SN | ST | BB | TH | Mio € | % | Mio € | % | Mio € | % |
| Vieh&Fleisch | 8,0 | 23,0 | 0,7 | | 0,05 | 14,6 | | 0,1 | 1,6 | | 24,6 | 3,1 | 8,4 | 1,5 | 19,5 | 48,0 | 14,3 | 57,2 | 15,3 | 105,2 | 14,8 |
| Milch | 58,6 | | 6,0 | | | | | 14,0 | 10,4 | 1,2 | 58,1 | 53,9 | 15,4 | 2,5 | 13,9 | 90,2 | 26,9 | 143,8 | 38,5 | 234,1 | 33,0 |
| Eier & Geflügel | | 2,4 | 3,4 | | | | | | | | 3,6 | 2,4 | 5,1 | 7,0 | 2,8 | 5,8 | 1,7 | 20,8 | 5,6 | 26,5 | 3,7 |
| Getreide | 7,8 | 14,2 | 2,6 | | | 0,0 | | 2,8 | | 0,3 | 5,3 | 2,4 | 7,3 | 5,2 | 4,7 | 27,7 | 8,2 | 24,8 | 6,6 | 52,5 | 7,4 |
| Wein & Alkohol | 1,3 | 7,7 | 0,4 | | 0,04 | | | 18,6 | | | | 2,6 | 0,4 | 0,1 | | 28,1 | 8,4 | 3,1 | 0,8 | 31,2 | 4,4 |
| Obst&Gemüse | 5,1 | 11,2 | 2,7 | 0,4 | | 16,3 | 9,0 | | 1,6 | | 0,3 | 5,8 | 3,0 | 15,7 | 2,0 | 46,3 | 13,8 | 26,8 | 7,2 | 73,1 | 10,3 |
| Blumen & Zierpflanzen | | 1,7 | 0,9 | | | 4,1 | 28,6 | 1,8 | 1,3 | 0,2 | 0,4 | 0,5 | 0,1 | | | 38,5 | 11,5 | 1,0 | 0,3 | 39,6 | 5,6 |
| ökol. erz.Produkte | | 3,2 | 0,1 | | | | 2,6 | 1,4 | 1,0 | 0,3 | | 0,1 | | | | 8,5 | 2,5 | 0,1 | 0,0 | 8,6 | 1,2 |
| regional erz. Produkte | | 0,2 | | | | | 2,1 | 0,7 | | 0,6 | | 0,3 | | | | 3,6 | 1,1 | 0,3 | 0,1 | 3,9 | 0,5 |
| Saat- und Pflanzgut | 1,6 | 0,7 | | | | | | | 0,1 | | 4,0 | 3,0 | 1,7 | | 0,5 | 2,4 | 0,7 | 9,2 | 2,5 | 11,6 | 1,6 |
| Kartoffeln | 5,2 | 1,4 | | | | 20,5 | 5,4 | 1,1 | 1,5 | | 29,8 | 15,6 | 3,3 | 0,1 | 1,8 | 35,0 | 10,4 | 50,6 | 13,5 | 85,6 | 12,1 |
| Sonstige | 0,00 | 0,4 | 0,4 | | | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 0,6 | 0,0 | 12,6 | 0,0 | 20,2 | 0,0 | 3,1 | 1,5 | 0,5 | 35,9 | 9,6 | 37,4 | 5,3 |
| Summe (Mio. EUR) | 87,6 | 66,0 | 17,2 | 0,4 | 0,09 | 55,6 | 47,8 | 40,4 | 18,1 | 2,5 | 138,7 | 89,6 | 65,0 | 32,1 | 48,2 | 335,7 | 100,0 | 373,7 | 100,0 | 709,4 | 100,0 |
| Anteil (%) Bundesland an D insges. | 12,4 | 9,3 | 2,4 | 0,1 | 0,0 | 7,8 | 6,7 | 5,7 | 2,5 | 0,4 | 19,6 | 12,6 | 9,2 | 4,5 | 6,8 | 47,3 | 14,1 | 52,7 | 14,1 | 100,0 | |

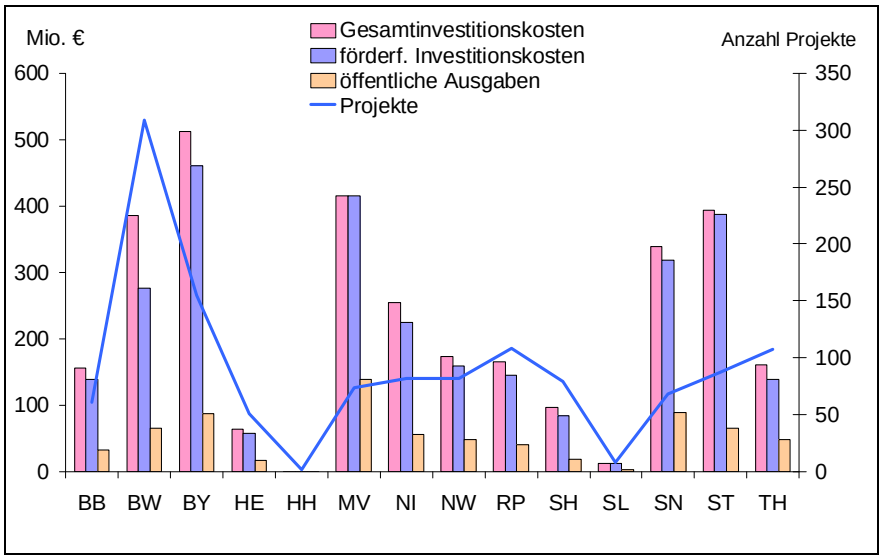
*Quelle:* Mitteilungen der Bundesländer

Tabelle 6 enthält eine Übersicht nach Ländern und Sektoren. Im Saarland sowie Berlin wurden im erfassten Zeitraum keine Projekte im Rahmen der VO (EG) 1257/1999 gefördert. Das Saarland förderte ausschließlich im Rahmen der GAK ohne Kofinanzierung durch die EU. Die Förderung erfolgt in den einzelnen Bundesländern in unterschiedlicher sektoraler Breite. Während einige Länder bereits in ihren Programmen unter Nutzung der durch die VO eröffneten Spielräume bestrebt waren, möglichst viele Sektoren einzubeziehen, um sich Förderoptionen im langen Förderzeitraum ohne Änderungsanträge zu schaffen, haben andere in ihren Programmen bewusst Schwerpunkte der Förderung durch Begrenzung auf wenige Sektoren gesetzt.

Die teilweise detailliertere sektorale Aufgliederung in einzelnen Bundesländern wurde in der Tabelle 6 zu zwölf Sektoren zusammengefasst. Ein Drittel der öffentlichen Ausgaben entfällt bisher allein auf den Sektor Milch (MI). Obst und Gemüse (O&G), Kartoffeln (KA) sowie Vieh und Fleisch (V&F) folgen mit erheblichem Abstand. Die Förderung in den Sektoren Kartoffeln und Blumen & Zierpflanzen wird vielfach damit begründet, dass diese Sektoren keiner Marktordnungsregelung unterliegen, wenn man von Stärkekartoffeln absieht. Über die Förderung im Bereich der Marktstrukturverbesserung erfährt die Landwirtschaft unter Beachtung der Marktverhältnisse indirekt Unterstützung. Im Sektor Obst und Gemüse ist zu beachten, dass hier im Rahmen der Marktordnungsregelungen, die seit 1997 Gültigkeit haben (VO (EG) 2200/1996), inzwischen in erheblichem Umfang Investitionen mit durch die EU kofinanzierten Fördersätzen von 50 % gefördert werden. Die Fördermaßnahmen im Rahmen der VO (EG) 1257/1999 ergänzen diese Förderung in der Regel. Voraussetzung ist, dass eine solche Förderung gemäß Art. 37 der VO (EG) 1257/1999 in den Programmen vorgesehen ist.

Abbildung 135 zeigt finanzielle Kennzahlen und die Anzahl der geförderten Projekte nach Bundesländern auf (für Bremen lagen entsprechende Daten nicht vor). Die höchsten Gesamtinvestitionen bzw. förderfähigen Investitionen im Rahmen aller bis 31.12.2006 bewilligten Projekte weisen danach Bayern, Sachsen und Mecklenburg-Vorpommern auf. Bei den öffentlichen Ausgaben ist die Reihenfolge etwas anders. Hier liegt Mecklenburg-Vorpommern an der Spitze, gefolgt von Sachsen und Bayern. Im Fall Bayerns erklärt sich dies daraus, dass in Bayern die maximal pro Projekt zulässige Fördersumme auf 2 Mio. € begrenzt ist und dort insbesondere im Molkereibereich einige größere Projekte gefördert werden, wo diese Regelung greift. Außerdem ist der Fördersatz auf 20 % begrenzt.

Abbildung 135: Kennzahlen der Förderung im Bereich V&V nach Bundesländern (Stand: 31.12.2006)




*Quelle:* Mitteilungen der BundesländerDia_Invest_nach_BL

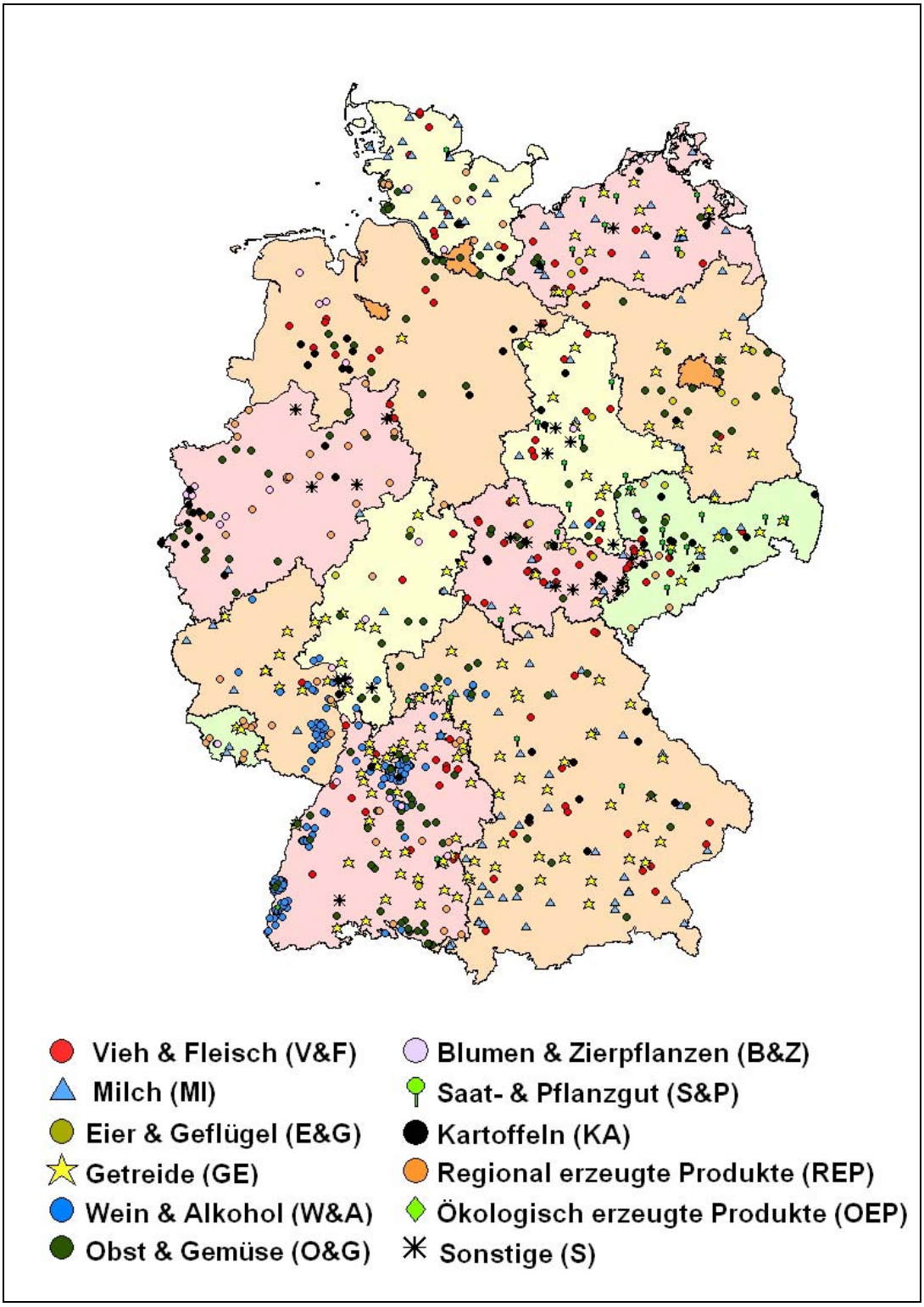
Tabelle 7: Fördersätze im Bereich Verarbeitung und Vermarktung gemäß der Länderprogramme zur Entwicklung des Ländlichen Raumes

| Fördersätze laut Programm | |
|---|---|
| BY | 20%, Regio 25 %, Öko 35 %, Förderhöchstgrenze: 2 Mio. € pro Projekt. |
| BW | 25% |
| HE | 30% |
| HH | 30% |
| NI | 2000-2002: 30 %, 2003: 15 %, ab 2004: 25 % |
| NW | bis zu 30 %, Öko/Regio: bis zu 40 % |
| RP | 2000-2004: 15-30 %, ab 2005 15-25 % |
| SH | 2000-2002: bis zu 25 % (KMU: bis zu 30 %), seit 2003 einheitlich bis zu 20 % |
| SL | bis zu 25 %, Öko/Regio: bis zu 40 % |
| MV, SN, ST | Der Fördersatz ist 35 %. Er kann geringer ausfallen wenn die Unternehmen zusätzlich über Investitionszulage gefördert werden und die Gesamtförderung 50 % der Investitionssumme übersteigen würde. |
| BB, TH | Öko/Regio und 'non food' (nur TH) bis zu 40 %* |

* Investive Förderung zur Errichtung von Anlagen zur Gewinnung von nicht raffinierten Pflanzenölen, die nicht für Lebens- bzw. Futtermittelzwecke eingesetzt bzw. verarbeitet werden.
*Quelle:* Mitteilungen der Bundesländer

Auch Unterschiede in den Fördersätzen (vgl. Tabelle 7) beeinflussen die Höhe der öffentlichen Ausgaben. Im Ziel 1-Gebiet liegen die Fördersätze im Rahmen der GAK in der Regel über denen der Bundesländer außerhalb von Ziel-1-Gebieten, zudem schöpfen einige der ABL die möglichen Fördersätze nicht in vollem Umfang aus. Hinzu kommt in den NBL noch die Investitionszulage, so dass häufig Fördersätze von 50 % erreicht werden. Die sich daraus ergebende Problematik wird später anhand sektoraler Betrachtung vertieft.

Abbildung 136: Geographische Verteilung der bis zum 31.12.2006 bewilligten Projekte nach Sektoren



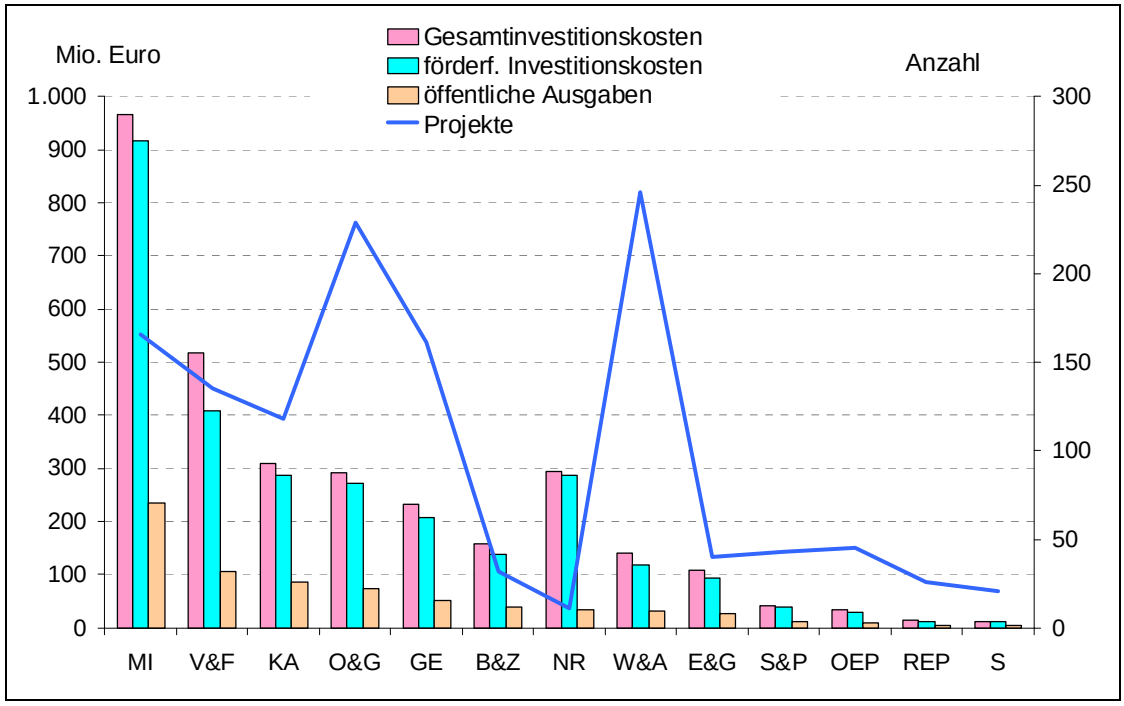

*Quelle:* Mitteilungen der Bundesländer

Die bei weitem höchste Zahl von Projekten weist Baden-Württemberg auf, bedingt vor allem durch eine größere Zahl kleinerer Projekte im Weinsektor. Ähnliches trifft auch für Rheinland-Pfalz zu. Die geographische Verteilung der bis zum 31.12.2006 bewilligten Projekte nach Sektoren ist in Abbildung 136 dargestellt.

Abbildung 137 verdeutlicht noch mal die dominierende Rolle der Sektoren Milch, Vieh und Fleisch, Obst und Gemüse sowie Kartoffeln im Bereich der Förderung der Marktstrukturverbesserung. Auf diese Sektoren entfallen mehr als zwei Drittel der förderfähigen Investitionen sowie der öffentlichen Ausgaben. Das entspricht in etwa der Reihenfolge, wie sie auch in der vorhergehenden Förderperiode 1994–1999 im Gebiet der ABL bestand[38]. Gegenüber dieser Periode ist insbesondere die Förderung im Sektor Getreide erheblich ausgeweitet.

Die meisten Projekte wurden im Sektor Wein gefördert, wo viele kleinere Projekte mit einem durchschnittlichen Förderbetrag von rd. 125 000 Euro unterstützt wurden. Auch in den Sektoren Öko und Regio, Saat- und Pflanzgut, Getreide und Obst und Gemüse handelt es sich oft um kleinere Projekte. Insbesondere in den Sektoren Milch sowie Blumen und Zierpflanzen finden sich im Durchschnitt große Projekte mit durchschnittlichen Förderbeträgen um bzw. über 1,5 Mio. €.

Abbildung 137: Kennzahlen der Förderung im Bereich V&V nach Sektoren (Stand: 31.12.2006)

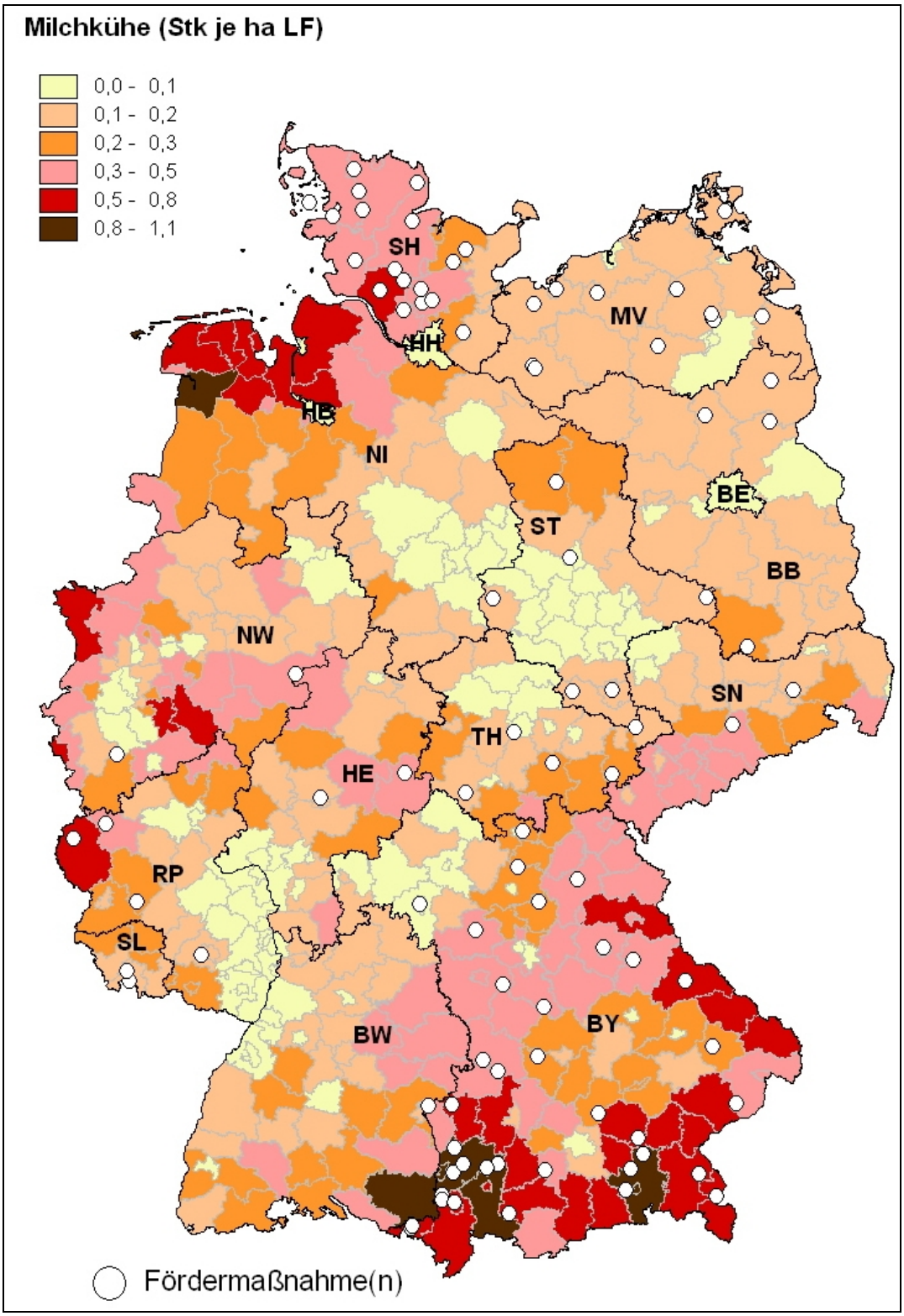



*Quelle:* Mitteilungen der Bundesländer Dia_Invest_nach_Sekt

Geringe Bedeutung haben bewilligte Projekte im Bereich der Ökoprodukte bzw. der Produkte mit regionaler Herkunft. Das politisch motivierte Angebot findet derzeit in der Praxis selten den erwarteten Zuspruch. Im Sektor ‚Öko' ist dabei allerdings zu beachten, dass Unternehmen, die Öko-Produkte herstellen oder vermarkten, häufig auch konventionelle Produkte erzeugen bzw. vermarkten und dann unter Verzicht auf die meist höheren Fördersätze im Sektor ‚Öko' im Rahmen der jeweiligen Sektoren gefördert werden. Die geforderte investitionsspezifische Aufteilung der Tätigkeitsfelder eines Unternehmens in die Bereiche Öko bzw. konventionell ist in der Praxis meist nicht mit vertretbarem Aufwand möglich.

[38] Vgl. WENDT et al. 2001, Teil V, S. 764.

Abbildung 138: Geographische Verteilung der Milchkuhhaltung in Deutschland und der bis zum Stichtag (31.12.2006) bewilligten Projekte im Molkereisektor




*Quelle:* Mitteilungen der Bundesländer

Auffällig an Abbildung 138 ist, dass in Gebieten mit hohem regionalen Milchviehbesatz und erheblicher Bedeutung der Milcherzeugung für die Erzeugererlöse wie Bayern, Rheinland-Pfalz und Schleswig-Holstein der Molkereisektor gefördert wurde, andererseits aber Bundesländer mit regional ebenfalls hoher Milchviehdichte wie Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg keine Förderung angeboten haben. Dort, wo gefördert wurde, standen Investitionen zur Einführung von Produkt- und Prozessinno-

vationen (z.B. ESL-Milch, SB-Ware bei Käse), zur Rationalisierung und Modernisierung sowie zur Erschließung neuer Absatzwege im Mittelpunkt der Investitionstätigkeit. Die regional unterschiedlich gesetzten politischen Prioritäten führen zu förderbedingten Wettbewerbsverzerrungen z.B. durch unterschiedlich hohe Fördersätze innerhalb Deutschlands und hemmen aus Sicht der Evaluatoren zusätzlich zur Milchquotenregelung den aus gesamtwirtschaftlicher Sicht notwendigen Strukturwandel auf Erzeugungs- wie auf Verarbeitungsebene. Allerdings halten hier die Verwaltungsbehörden der ELER-Programme entgegen, dass die im Rahmen der GAK-Vorgaben regional unterschiedliche Umsetzung von Förderdetails der in der ELER-Verordnung bewusst angelegten regionalen Differenzierung entspricht und Ausdruck der regional durchgeführten SWOT-Analysen ist.

Der Sektor Molkereien lässt sich im Gegensatz zu den anderen Fördersektoren recht präzise abgrenzen bzw. stimmt mit den Branchen/Sektoren amtlicher Statistiken relativ gut überein. Zudem werden für diesen Sektor verschiedentlich Sondererhebungen durchgeführt. Dieser Umstand konnte genutzt werden, indem für die Jahre 2000 bis 2006 Daten zur Bonität von Molkereien von der creditreform (creditreform, 2007) sowie Daten des ZMP-Milchpreisvergleiches (ZMPb) mit Angaben zur Förderung verknüpft und ausgewertet wurden.

Untersucht wurde der Zusammenhang zwischen

- Förderung und Bonität (n = 158),
- Förderung und Milchauszahlungspreis (n = 138),
- Förderung und Milchanlieferungsmenge (n = 140)

im Vergleich geförderter und nicht geförderter Molkereistandorte im Zeitraum 2000 bis 2006. Legt man die Ziele der Förderung zugrunde, so sollten von ihr förderbedingt positive Einflüsse auf die genannten Variablen ausgehen. Eine gute Bonität erhöht die Kreditwürdigkeit und reduziert tendenziell die Kreditkosten. Der Spielraum zur Finanzierung notwendiger Investitionen mit Unternehmensgeldern erhöht sich damit. Milchauszahlungspreise und Milchanlieferungsmengen sind Variablen, von denen direkte gleichgerichtete Effekte auf den Erzeugernutzen als wichtigem Ziel der Förderung erwartet werden.

Für die Einstufung „gefördert“ musste mindestens ein Förderfall im Zeitraum von 2000 bis 2006 existieren. Die Bonität selbst ist ein agglomerierter Punktewert zwischen 100 (sehr gut) und 600 (sehr schlecht bzw. insolvent)[39].

Zur Bonität ist zu sagen, dass durchschnittliche Noten von 213 Punkten unterhalb der Werte des verarbeitenden Gewerbes insgesamt liegen und zudem das Urteil erlauben, dass die Molkereien hinsichtlich ihrer Kreditwürdigkeit gut dastehen.

Wie die Tabelle 8 ausweist, sind keine signifikanten Unterschiede zwischen geförderten und nicht geförderten Molkereien hinsichtlich der Bonität, des Auszahlungspreises und der Anlieferungsmenge vorhanden. Es bestehen absolut keine markanten Differenzen und zudem weisen die Gruppen hohe Streuungen auf, so dass auch deshalb keine signifikanten Unterschiede möglich sind.

[39] vgl. creditreform (2008): Bonitätsindex: http://www.creditreform.de/Ressourcen/PDF/Produkte/Wir_ueber_uns/Datenblatt_Creditreform_Bonitaetsindex.pdf, zitiert am 07.01.2009, Wirtschaftsinformationen: http://www.creditreform.de/Ressourcen/PDF/Produkte/1_Informationen/B2B/Broschuere_Creditreform_Wirtschaftsinformationen.pdf, zitiert am 07.01.2009, sowie weitere Informationen auf den Internetseiten der creditreform: http://www.creditreform.de/Deutsch/Creditreform/Wir_ueber_uns/Unsere_Erfolgsfaktoren/index.jsp, zitiert am 07.01.2009.

Tabelle 8: Vergleich von Bonität, Auszahlungspreis und Anlieferungsmenge geförderter und nicht geförderter Molkereien (Daten aus 2006)

| **Bonität** (Noten von 100 [sehr gut] bis 600 [insolvent]) | | | | **Milchauszahlungspreis** | | | **Anlieferungsmenge** | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | **Anzahl** | μ | σ | **Anzahl** | μ | σ | **Anzahl** | μ | σ |
| | **n** | 100 - 600 | | **n** | Euro-Cent | | **n** | Mio- kg | |
| gefördert | 74 | 211,8 | 55,8 | 47 | 28,956 | 1,038 | 47 | 161,0 | 138,7 |
| nicht gefördert | 84 | 215,6 | 50,6 | 91 | 28,977 | 1,015 | 93 | 147,3 | 348,6 |
| Summe | 158 | 213,8 | 53,0 | 138 | 28,970 | 1,019 | 140 | 151,9 | 294,6 |

*Quelle:* ZMPb; creditreform, 2007; eigene Berechnungen.

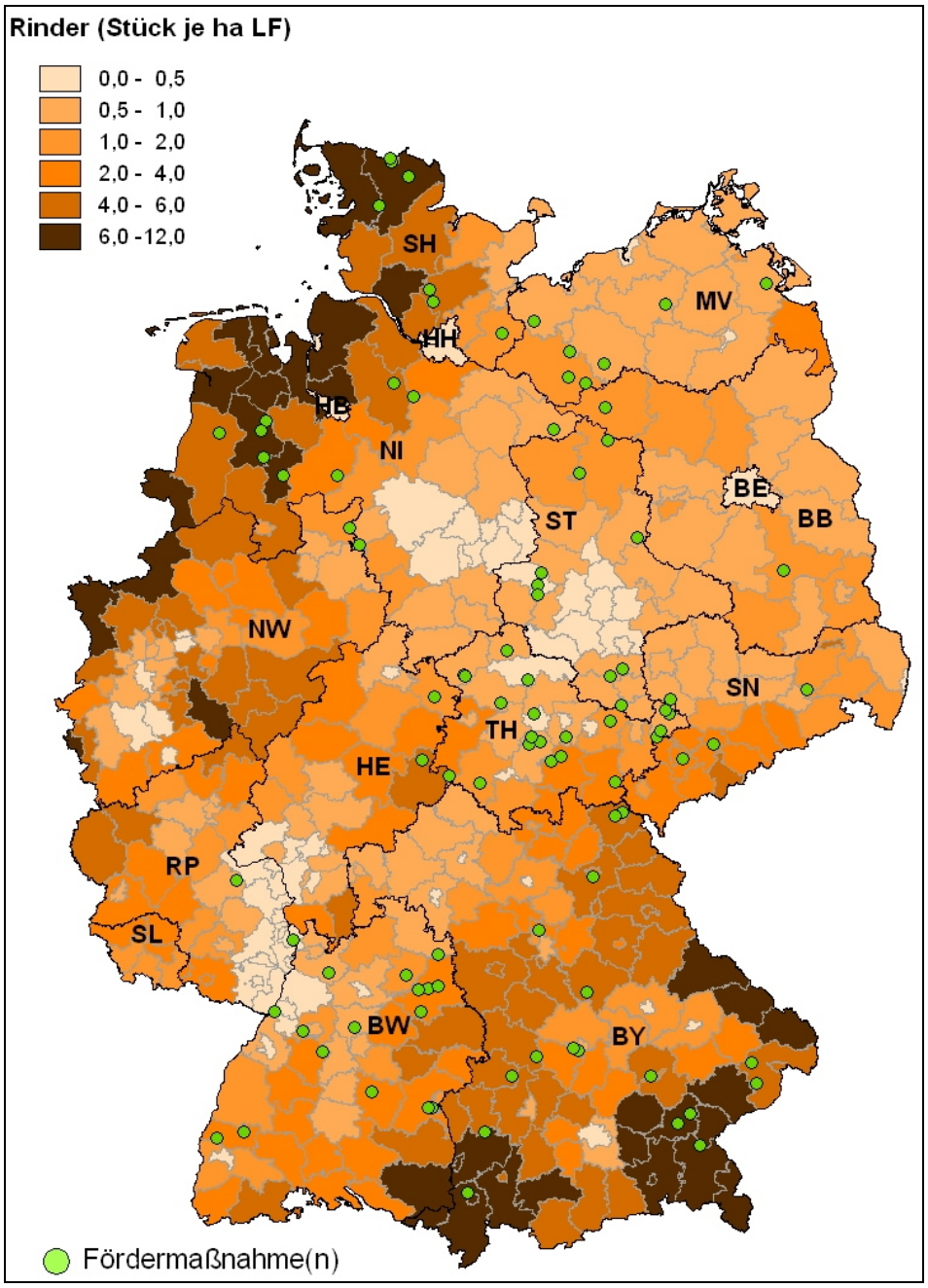
Geklärt werden sollte auch die Frage, ob sich die Bonität der geförderten Molkereien verbessert hat. Hierzu wurden die Differenzen der Bonitäten zwischen den beiden Jahren 2000 und 2006 bei geförderten und nicht geförderten Molkereien betrachtet. Im Mittel wurde eine Bonitätsverbesserung um fast 10 Punkte erreicht; auch hier bestehen keine signifikanten Unterschiede zwischen geförderten und nicht geförderten Molkereien. Die Förderung in 2000 bis 2006 hat keinen signifikanten Einfluss auf die Bonitätsentwicklung gehabt.

Ein gesteigerter Milchauszahlungspreispreis ist ein wichtiger Indikator für den verbesserten Erzeugernutzen und ist damit ein Förderargument. Diesbezüglich hat die Förderung ebenfalls zu keiner signifikanten Verbesserung des Auszahlungspreises der entsprechenden Molkereien geführt. Die Anlieferungsmenge beider Gruppen (gefördert/nicht gefördert) weist keine signifikanten Unterschiede aus und erlaubt die Aussage, dass nicht gezielt größere oder kleinere Molkereien gefördert worden sind.

Letztendlich gelingt es nicht, signifikante Wirkungen der Förderung auf den Milchauszahlungspreis (den unmittelbaren Erzeugernutzen) oder auf die Bonität, d.h. die wirtschaftliche Stabilität nachzuweisen. Nicht geförderte Molkereien haben sich hinsichtlich der untersuchten Indikatoren in ähnlicher Weise entwickelt wie geförderte Betriebe. Diese Ergebnisse sind als starkes Indiz für die Realisierung von Mitnahmeeffekten[40] in geförderten Molkereien zu werten und legen künftig eine sehr zurückhaltende Förderung oder einen Verzicht auf Förderung in diesem Sektor nahe.

[40] „Mitnahmeeffekt, häufig kritisierter, aber in seiner Bewertung umstrittener Effekt der Zahlung von Subventionen oder allgemein von finanziellen Anreizmaßnahmen, bei denen auch ohne zusätzlichen Anreiz teilweise oder in vollem Umfang die gewünschte Verhaltensänderung bereits vorgelegen hätte. Die staatliche Förderung kann sowohl dem Grunde als auch der Höhe nach „mitgenommen“ worden sein. Die Intention der Anreizmaßnahme, zusätzliche Verhaltensänderungen hervorzurufen, wird also nicht erfüllt.“ (Gablers’s Wirtschaftslexikon, 15. Aufl.. Wiesbaden 2000)

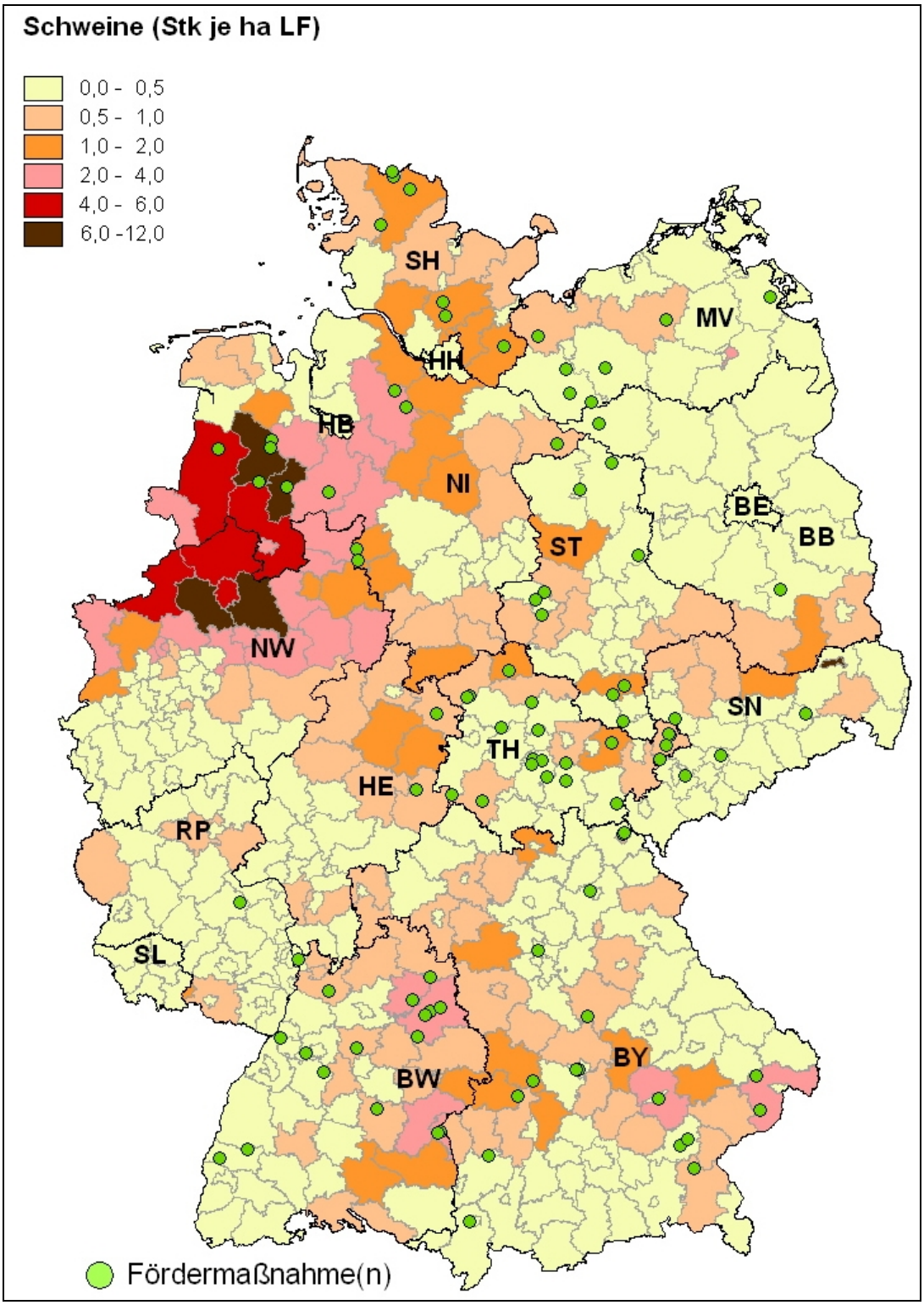
Abbildung 139: Geographische Verteilung der Rinderhaltung in Deutschland und der bis zum Stichtag (31.12.2006) bewilligten Projekte im Sektor Vieh und Fleisch




*Quelle:* Mitteilungen der Bundesländer

Auch im Sektor V&F, der 2006 unter Einschluss von Geflügelfleisch rund 33 % der Verkaufserlöse der deutschen Landwirtschaft ausmachte, liegen die geförderten Projekte überwiegend in Gebieten mit größerer Bedeutung der Masttierhaltung (Abbildung 139 und Abbildung 140). Ausgeschlossen von der Förderung ist die Schlachtung, außer im Bereich der investiven Förderung nach dem Marktstrukturgesetz und bei Geflügel. Als viehstarke Region verzichtet lediglich Nordrhein-Westfalen auf Förderung in diesem Sektor, die ansonsten flächendeckend angeboten wird. Insoweit sind hier die regionalen Wettbewerbsverzerrungen geringer als bei Milch. Die Investitionen werden vor allem im Bereich der Zerlegung und Feinzerlegung (z.B. SB-Verpackung von Frischfleisch), wie sie vom Markt zunehmend gefordert wird, der Rationalisierung, der Verarbeitung und zur Verbesserung der Produkt- und Prozessqualität vorgenommen.

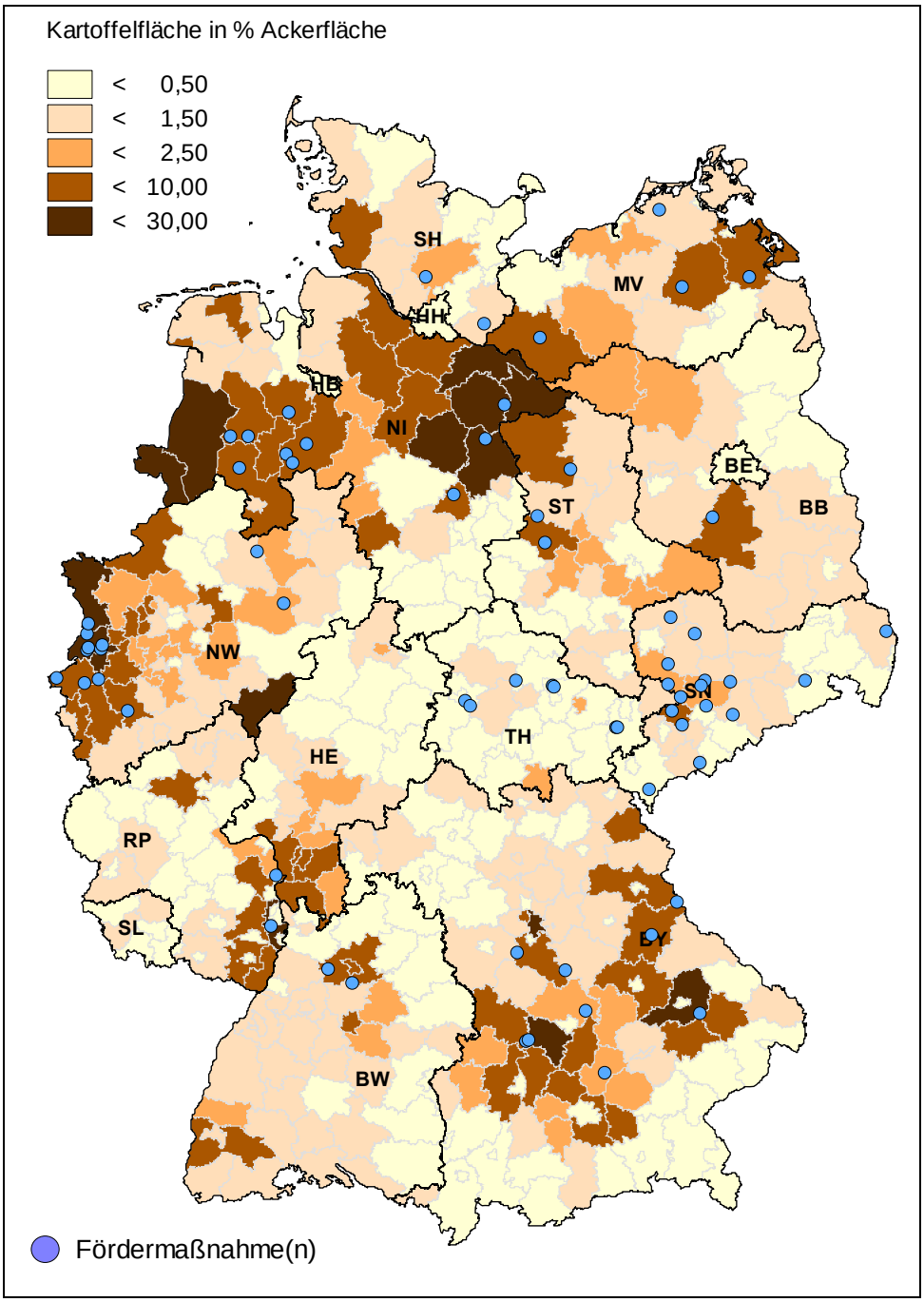
Abbildung 140: Geographische Verteilung der Schweinehaltung in Deutschland und der bis zum Stichtag (31.12.2006) bewilligten Projekte im Sektor Vieh und Fleisch




*Quelle:* Mitteilungen der Bundesländer

Neben dem Fördersatz beeinflussen andere regionalen Standortfaktoren die Entscheidung für Investitionsstandorte erheblich. So wurde ein größeres Projekt der Fleischverarbeitung statt in Schleswig-Holstein in Mecklenburg-Vorpommern realisiert, weil in Schleswig-Holstein Schwierigkeiten bei der Genehmigung des Bauvorhabens auftraten. Das Beispiel zeigt, das eine Reduktion allein auf unterschiedliche Fördersätze zu kurz greift.

Abbildung 141: Geographische Verteilung der Kartoffelerzeugung in Deutschland und der bis zum 31.12.2006 bewilligten Projekte im Sektor Kartoffelverarbeitung

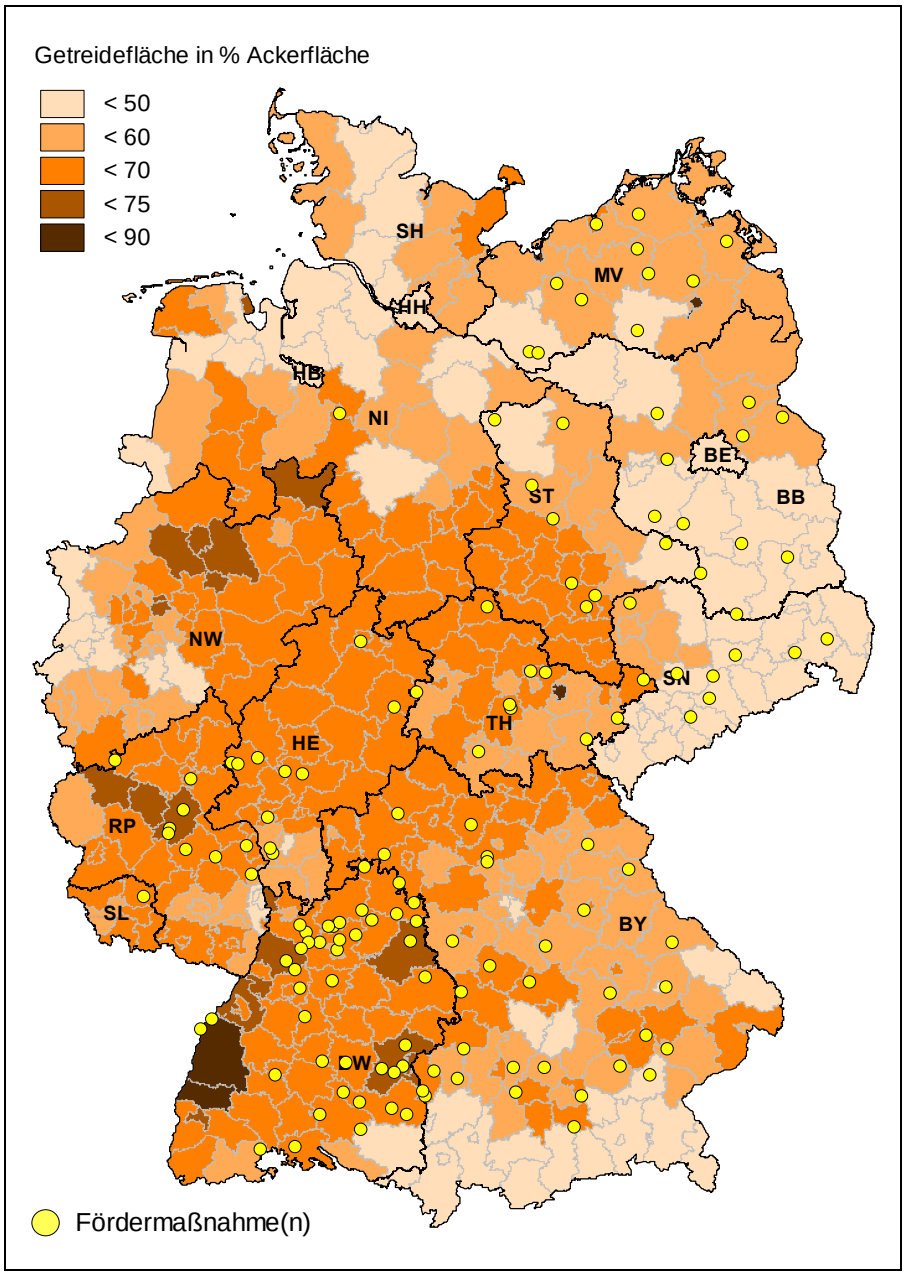



*Quelle:* Mitteilungen der Bundesländer

Im Speisekartoffelsektor werden flächendeckend Fördermöglichkeiten angeboten. Die Investitionstätigkeit konzentriert sich auf Qualitätsverbesserungen im Bereich der Lagerung, Aufbereitung und Verpackung sowie auf Verbesserung der Abwasseraufbereitung. Die bewilligten Projekte befinden sich in den Hauptanbaugebieten und tragen dort zur Stabilisierung des Kartoffelanbaus bei.

Investitionen im Sektor Getreide erfolgen vor allem zur Anpassung der Lagerkapazitäten an die Marktanforderungen hinsichtlich sortenreiner, qualitativ hochwertiger Partien und die notwendige Absicherung der Rückverfolgbarkeit. Außer in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen wird sie in allen Flächenländern angeboten und dort auch in den Hauptanbaugebieten zur Absatzsicherung und -verbesserung genutzt (Abbildung 142).

Abbildung 142: Geographische Verteilung der Getreideerzeugung in Deutschland und der bis zum 31.12.2006 bewilligten Projekte im Sektor Getreide

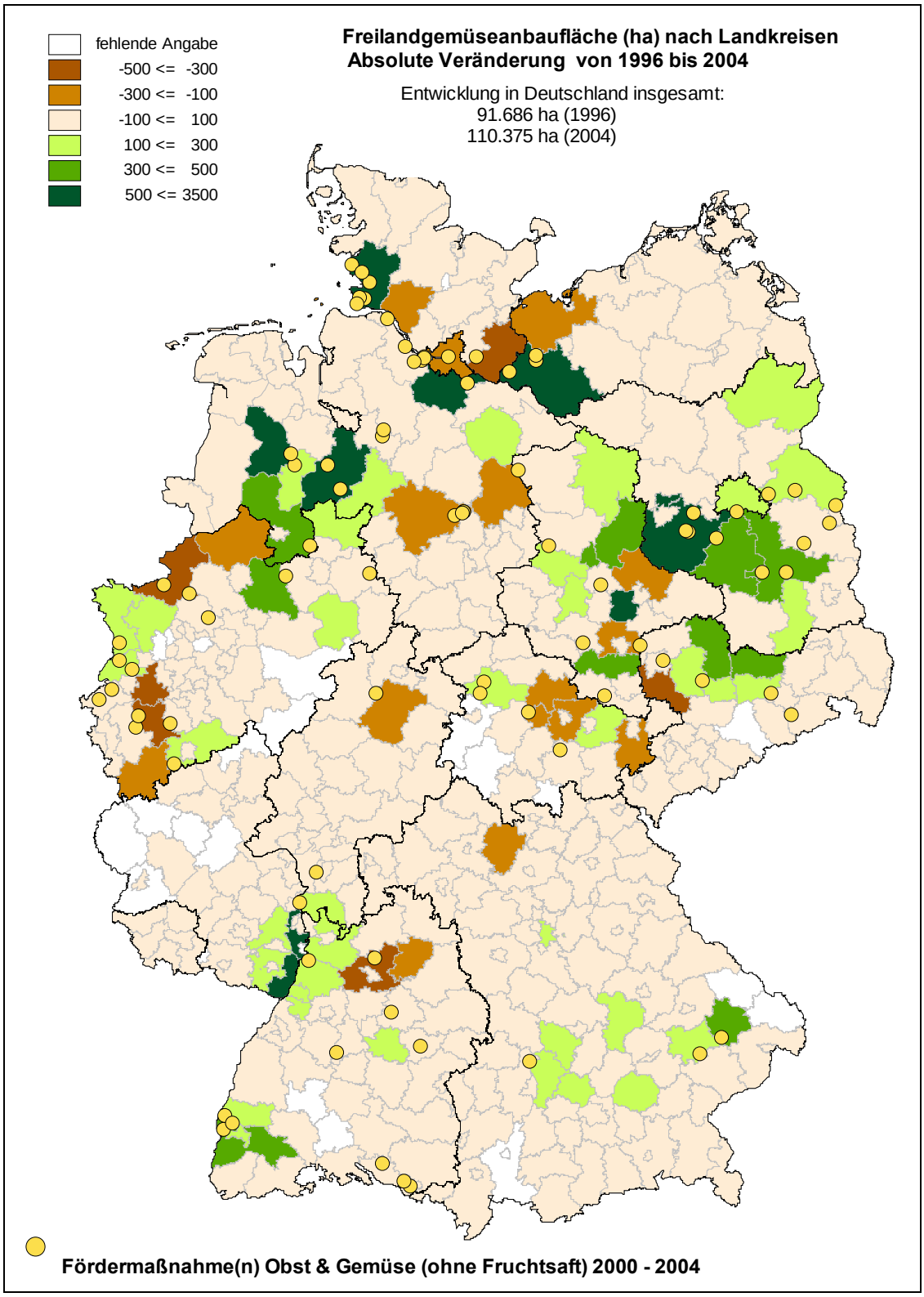



*Quelle:* Mitteilungen der Bundesländer

In Abbildung 143 ist die geographische Verteilung des Gemüse- und Erdbeeranbaus in Deutschland dargestellt. Die in der Abbildung dargestellten geförderten Projekte beinhalten Projekte aus dem Sektor Obst und Gemüse. Der Obstbau ist flächenmäßig nur durch den Erdbeeranbau repräsentiert. Für die Baumobstflächen liegen die Daten nicht in der notwendigen Form vor. Dennoch lässt die Abbildung gut erkennen, dass die Fördermaßnahmen im Sektor Obst und Gemüse vorrangig dort durchgeführt worden sind, wo eine hohe Anbaudichte gegeben ist. Investitionen zur Modernisierung und Rationalisierung und zur Ausrichtung der Produktion auf veränderte Rahmenbedingungen (Rückverfolgbarkeit, Abwasseraufbereitung) standen dabei im Mittelpunkt. In Bezug auf die Vertragsbindung kann davon ausgegangen werden, dass die Förderung die Absatzsicherheit der landwirtschaftlichen Erzeuger erhöht hat. Die leichte Verderblichkeit der Rohwaren zwingt zu Vermarktungs- und Verarbeitungskapazitäten in Erzeugungsnähe,

so dass in diesem Sektor unterschiedliche Fördersätze in den Bundesländern weniger Einfluss auf die Standortentscheidungen haben als in anderen Sektoren.

Abbildung 143: Geographische Verteilung der Gemüse- und Erdbeererzeugung in Deutschland und der bis zum 31.12.2006 bewilligten Projekte im Sektor Obst und Gemüse




*Quelle:* Mitteilungen der Bundesländer

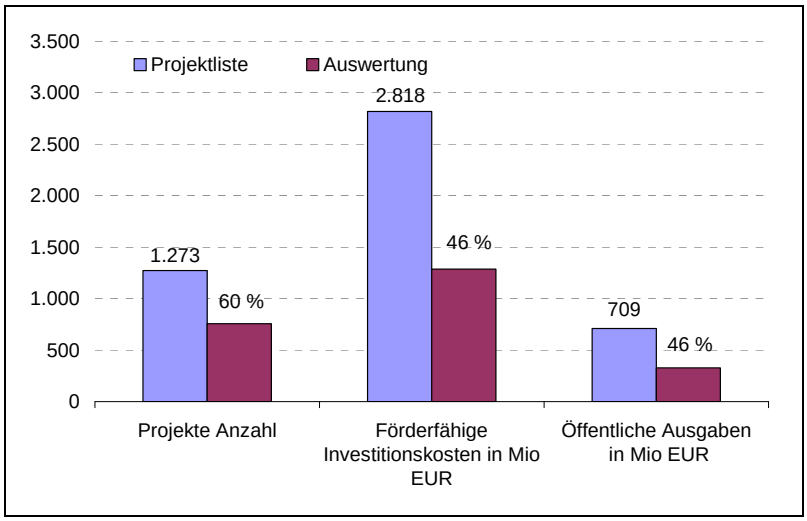
## 5.2 Auswertung Erhebungsbögen (EB)

### 5.2.1 Gesamtüberblick

Die Bewertung der Fördermaßnahmen hinsichtlich der erzielten konkreten Ergebnisse (Investitionen, Umsätze, Beschäftigung etc.) ist Schwerpunkt der Ex-post-Bewertung. Soweit möglich sollen daraus Hinweise für die Ausgestaltung der Maßnahmen der kommenden Förderperiode 2007-2013 gewonnen werden. Dazu werden im Folgenden die im Rahmen der Evaluation erstellten EB als Informationsgrundlage genutzt. EB erlauben bezüglich der Fördergrundsätze der GAK nur Aussagen zu Projekten mit Investitionen. Für Projekte, die Förderung in Form von Startbeihilfen, Organisationskosten oder Vermarktungskonzeptionen erhalten haben, wurden keine EB von den Begünstigten gefordert. Hier flossen auch nur geringe Fördermittel (vgl. Kap 4.1.5.)

Aussagen über die Wirkungen der Förderung basieren auf den Informationen (Daten), die aus den Erhebungsbögen gewonnen werden konnten. Zum Zeitpunkt Ende März 2008 lagen für mehr als die Hälfte der Projekte Abschlussbögen vor. Laut Projektlisten der Bundesländer waren bis Ende 2006 insgesamt 1.273 Projekte bewilligt. Dazu wurden von 758 Projekten EB sowohl als Antrag als auch als Abschlussbogen zugesandt und bearbeitet, so dass die Auswertungen mit 60% der bewilligten Projekte durchgeführt werden konnten. Die 758 auswertbaren Förderfälle decken 46 % der Investitionskosten, bzw. 46 % der öffentlichen Ausgaben ab (vgl. Abbildung 144). Diese 758 Förderprojekte bzw. Erhebungsbögen beziehen sich aufgrund von Mehrfachförderungen in zahlreichen Betriebsstätten auf eine Gesamtzahl von 544 geförderte Unternehmen/ Betriebe/ Betriebsstätten. Trotz des allgemein verbesserten Rücklaufes liegen von einigen Bundesländern nur sehr wenige auswertbare EB vor, was insbesondere bei den dargestellten Tabellen und Grafiken zu beachten ist.

Abbildung 144: Vergleich zwischen dem tatsächlichen Umsetzungsstand laut Projektliste und dem Umsetzungsstand laut zugesandter Erhebungsbögen (Ende 2006)




*Quelle:* Erhebungsbögen; Stand Ende März 2008, Meldungen der Bundesländer

Einen ersten Überblick über grundlegende Förderdaten der Bundesländer bietet Tabelle 9. Es bestehen deutliche Unterschiede im Volumen der geförderten Investitionen[41], die nicht exakt mit der wirtschaftlichen Bedeutung der Bundesländer übereinstimmen (vgl. auch Abbildung 145). Weiterhin sind die Fördersätze in den NBL aufgrund der Tatsache, dass diese Bundesländer dem bisher gültigen Ziel 1 – Gebiet entsprechen, tendenziell höher und in den folgenden Ergebnissen unterschätzt, da die Förderung über die Investitionszulage unberücksichtigt bleibt. In den NBL werden zugleich durchschnittlich größere Projekte bzw. Investitionen unterstützt (vgl. Abbildung 146), während BW insbesondere aufgrund der vielen Projekte im Weinsektor eher kleinere Projekte unterstützt.

Tabelle 9: Verteilung der Projekte und Investitionen nach Bundesländern

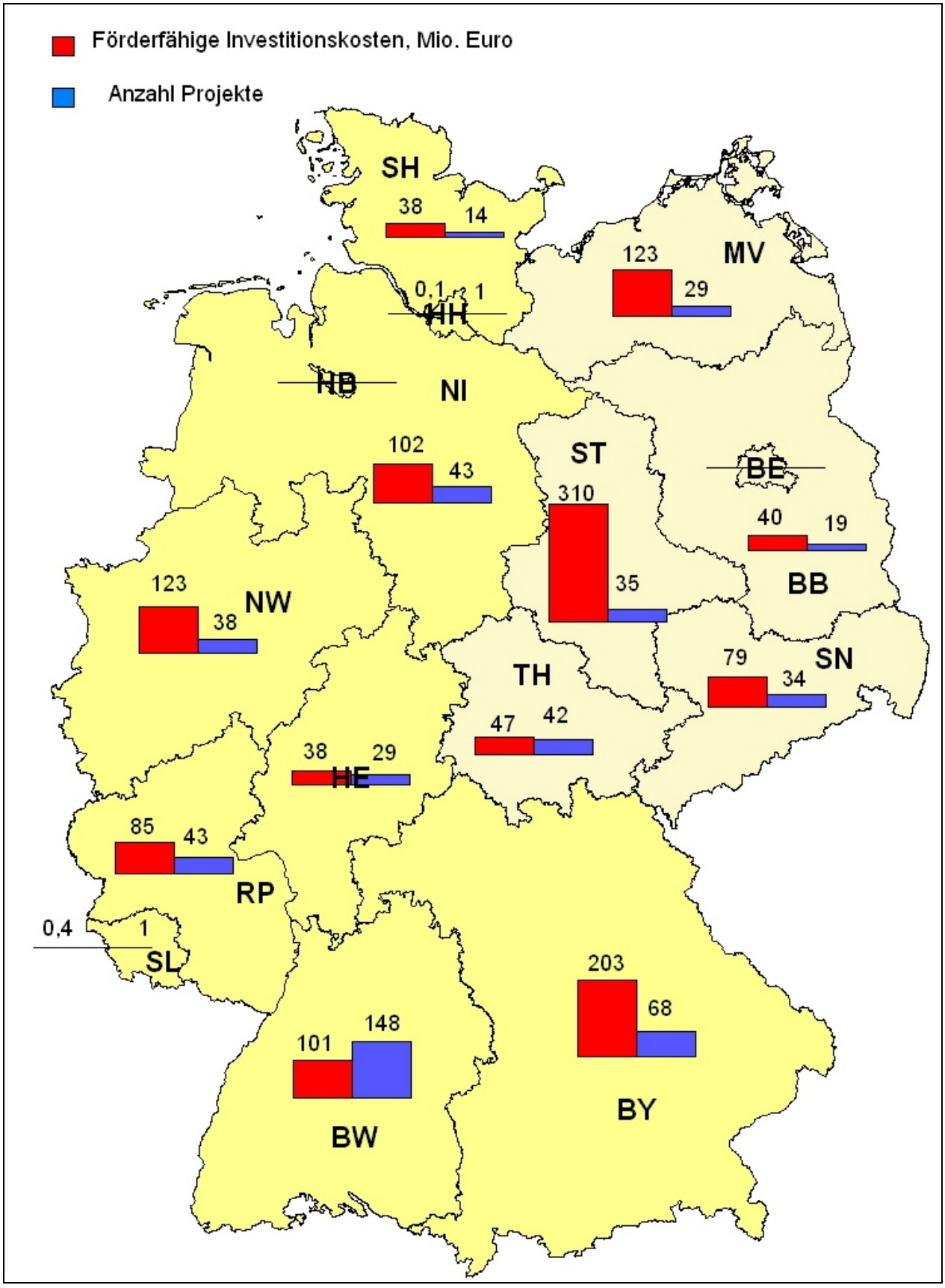
| Bundesland | Anzahl Projekte | | förderf. Investitionskosten* [ Mio Euro ] | | Öffentliche Ausgaben [ Mio Euro ] | | Errechneter Fördersatz |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| BB | 19 | 3,5% | 39,842 | 3,1% | 13,384 | 4,1% | 33,6% |
| BW | 148 | 27,2% | 100,975 | 7,8% | 24,936 | 7,6% | 24,7% |
| BY | 68 | 12,5% | 202,722 | 15,8% | 40,544 | 12,4% | 20,0% |
| HE | 29 | 5,3% | 38,105 | 3,0% | 11,432 | 3,5% | 30,0% |
| HH | 01 | 0,2% | 0,122 | 0,0% | 0,037 | 0,0% | 30,0% |
| MV | 29 | 5,3% | 122,758 | 9,5% | 39,286 | 12,0% | 32,0% |
| NI | 43 | 7,9% | 101,978 | 7,9% | 29,483 | 9,0% | 28,9% |
| NW | 38 | 7,0% | 122,478 | 9,5% | 36,870 | 11,2% | 30,1% |
| RP | 43 | 7,9% | 85,000 | 6,6% | 25,032 | 7,6% | 29,4% |
| SH | 14 | 2,6% | 37,572 | 2,9% | 8,189 | 2,5% | 21,8% |
| SL | 01 | 0,2% | 0,400 | 0,0% | 0,120 | 0,0% | 30,0% |
| SN | 34 | 6,3% | 77,641 | 6,0% | 24,091 | 7,3% | 31,0% |
| ST | 35 | 6,4% | 309,945 | 24,1% | 58,297 | 17,8% | 18,8% |
| TH | 42 | 7,7% | 47,427 | 3,7% | 16,207 | 4,9% | 34,2% |
| Gesamt | 544 | 100,0% | 1.286,965 | 100,0% | 327,906 | 100,0% | 25,5% |

* siehe Fußnote 41

*Quelle:* Erhebungsbögen nach Merging; Stand Ende März 2008.

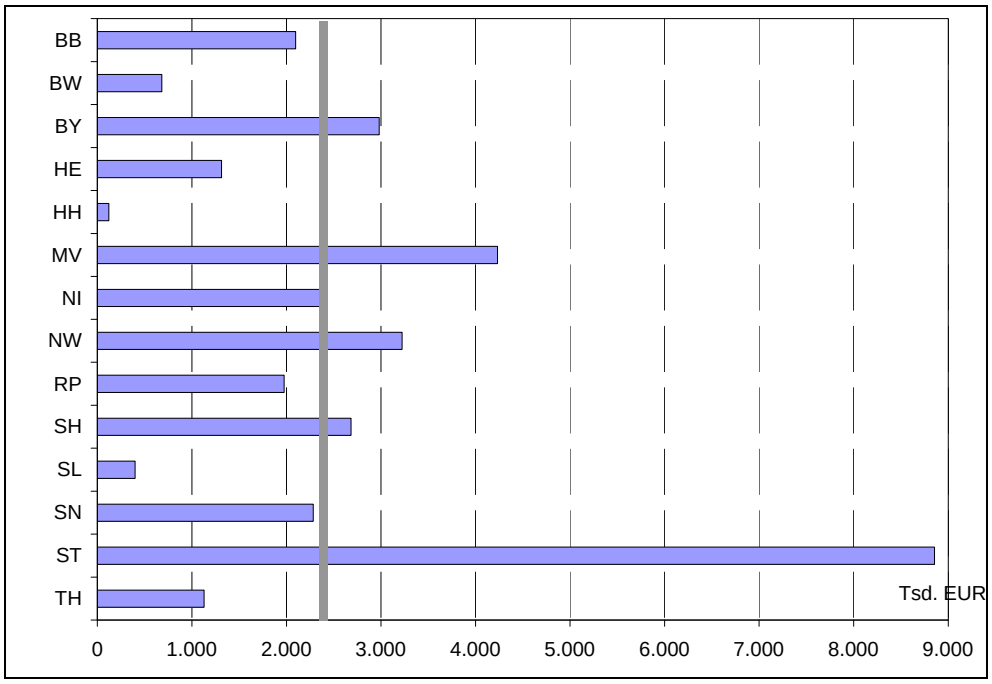
[41] Da nicht alle Tatbestände einer Investition förderfähig sind, wird zwischen Gesamtinvestitionen und förderfähigen Investitionen unterschieden. In manchen Bundesländern wurden zusätzlich Begrenzungen eingeführt (z.B. 90 % der förderfähigen Investition). Aus solchen Prozeduren resultieren dann sogenannte zuwendungsfähige Investitionssummen. Um hier im Bericht eine möglichst einheitliche Begriffverwendung zu haben, wird immer der Begriff ‚förderfähige Investition' verwendet. Dahinter verbirgt sich entweder tatsächlich die förderfähige Investition oder die zuwendungsfähige Investition in den Bundesländern, die ein solches Vorgehen gewählt haben.

Abbildung 145: Investitionen und Projekte nach Bundesländern




*Quelle:* Erhebungsbögen. Stand Ende März 2008.

Abbildung 146: Durchschnittliche förderfähige Investitionssumme der Projekte nach Bundesländern (in Tsd. €)




*Quelle*: Erhebungsbögen, Stand Ende März 2008.

Tabelle 10: Verteilung der Projekte und Investitionen auf die Sektoren

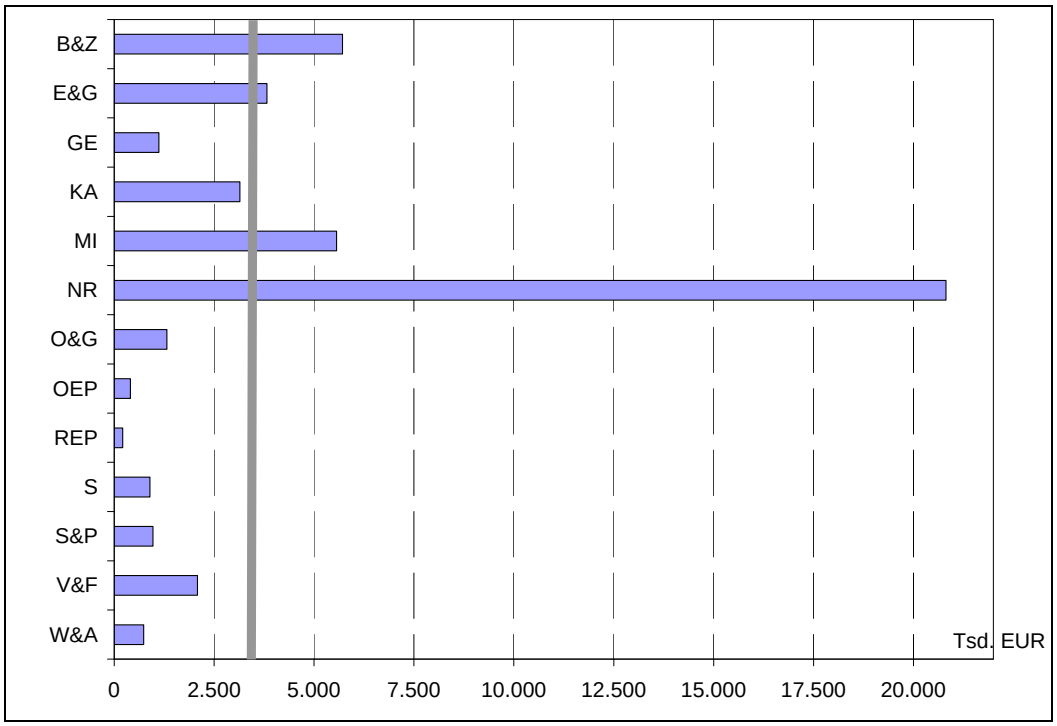
| Sektor | Anzahl Projekte | | förderf. Investitionskosten* [ Mio Euro ] | | Öffentliche Ausgaben [ Mio Euro ] | | Errechneter Fördersatz |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| MI | 59 | 10,8% | 328,201 | 25,5% | 86,876 | 26,5% | 26,5% |
| V&F | 51 | 9,4% | 106,446 | 8,3% | 27,510 | 8,4% | 25,8% |
| KA | 48 | 8,8% | 150,892 | 11,7% | 43,003 | 13,1% | 28,5% |
| O&G | 99 | 18,2% | 130,405 | 10,1% | 37,489 | 11,4% | 28,7% |
| GE | 84 | 15,4% | 94,008 | 7,3% | 26,359 | 8,0% | 28,0% |
| B&Z | 21 | 3,9% | 119,944 | 9,3% | 35,395 | 10,8% | 29,5% |
| NR | 09 | 1,7% | 187,320 | 14,6% | 19,665 | 6,0% | 10,5% |
| W&A | 112 | 20,6% | 82,528 | 6,4% | 23,055 | 7,0% | 27,9% |
| E&G | 15 | 2,8% | 57,354 | 4,5% | 18,572 | 5,7% | 32,4% |
| S&P | 16 | 2,9% | 15,517 | 1,2% | 5,150 | 1,6% | 33,2% |
| OEP | 14 | 2,6% | 5,692 | 0,4% | 1,921 | 0,6% | 33,7% |
| REP | 07 | 1,3% | 1,484 | 0,1% | 0,607 | 0,2% | 40,9% |
| S | 09 | 1,7% | 7,173 | 0,6% | 2,175 | 0,7% | 30,3% |
| Gesamt | 544 | 100,0% | 1.286,965 | 100,0% | 327,779 | 100,0% | 25,5% |

*Quelle*: Erhebungsbögen; Stand Ende März 2008.

Projekte im Rahmen der Fördermaßnahmen zur Verbesserung der Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse der Förderperiode 2000 – 2006 wurden in 18 Sektoren mit unterschiedlicher gesamtwirtschaftlicher Bedeutung bewilligt (vgl. Tabelle 10). Einige Bundesländer haben die Förderung auf bestimmte Sektoren beschränkt, so dass die Förderung von Sektoren regionale Schwerpunkte aufweist. Gemäß den vorliegenden Daten dominiert der Sektor Milch, der fast 26 % der förderfähigen Investitionen

auf sich vereinigt, gefolgt vom Sektor N & R mit knapp 15 %. Aus nationaler Sicht haben noch die Sektoren V & F, O & G, B & Z, Kartoffeln, Getreide, W & A sowie E & G eine größere Bedeutung; diese acht Sektoren vereinigen mehr als 95 % der Investitionen und Fördermittel auf sich. Sehr hohe Investitionen je Projekt treten insbesondere in den Sektoren MI, V&F, B&Z sowie NR auf (Abbildung 147).

Abbildung 147: Durchschnittliche förderfähige Investitionssumme der Projekte nach Sektoren (in Tsd. €)




*Quelle*: Erhebungsbögen, Stand Ende März 2008.

Im EB wird die Investition von den Begünstigten anteilig 12 von der EU Kommission vorgegebenen Zielen zugeordnet[42]. In der Analyse eröffnen die zwölf Ziele sowohl Chancen als auch Risiken/ Nachteile:

Die formulierten Ziele sind nicht in jedem Falle eindeutig zu trennen (vgl. Fußnote 42), so dass eine Zuordnung der Investition zu den Zielen problematisch ist. Demgegenüber bereitet allein schon der Umfang von zwölf Zielen Probleme, eine Investition zu finden, die nicht einzelnen oder verschiedenen Zielen zugeordnet werden kann. Damit verliert dieses Vorgehen zumindest zur Politiksteuerung an Aussagekraft, insbesondere wenn bei dieser Zielfülle keine Priorisierungen vorgenommen werden. Wenn auch eine Auswertung der Zielnennungen und monetären Gewichtung der Ziele durch die Begünstigten möglich ist,

[42] Die im Erhebungsbogen vorgegebenen Ziele umfassen im wesentlichen die Ziele der VO (EG) 1257/1999 sowie des Monitoringsystems für den Bereich V&V:
**Ziel 1:** Ausrichtung der Erzeugung an der voraussichtlichen Marktentwicklung
**Ziel 2:** Förderung der Entwicklung neuer Absatzmöglichkeiten
**Ziel 3:** Verbesserung bzw. Rationalisierung der Vermarktungswege
**Ziel 4:** Verbesserung bzw. Rationalisierung der Verarbeitungsverfahren
**Ziel 5:** Verbesserung der Aufmachung und Verpackung der Erzeugnisse
**Ziel 6:** Bessere Nutzung bzw. Entsorgung der Nebenprodukte und Abfälle
**Ziel 7:** Anwendung neuer Techniken
**Ziel 8:** Förderung innovativer Investitionen
**Ziel 9:** Verbesserung und Überwachung der Qualität
**Ziel 10:** Verbesserung und Überwachung der Hygienebedingungen
**Ziel 11:** Umweltschutz (z.B. Ressourcenschonung, Abwasseraufbereitung)
**Ziel 12:** Verbesserung des Wohlbefindens der Tiere (Tiergerechtigkeit, Tierschutz, Tierhygiene)

erlaubt sie keine Beurteilung und Bewertung im Sinne von positiven oder negativen Zuständen. Andererseits ermöglicht das differenzierte Angebot an Zielen eine der tatsächlichen Ausrichtung der jeweiligen Investition am ehesten gerecht werdende Auswertung, da eine Analyse die Häufigkeit der Nennungen sowie die monetäre Bedeutung der einzelnen Ziele erfasst. Dadurch kann detailliert aufgezeigt werden, dass Unternehmen mit Investitionen tatsächlich verschiedene Entwicklungen anstoßen bzw. realisieren wollen.

Tabelle 11: Summe der förderfähigen Investitionen nach Zielen und Sektoren aller in den Erhebungsbögen erfassten Projektanträge (Stand: Dez. 2006)

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | 0,3 | 24,7 | 9,0 | 8,1 | 19,8 | 11,0 | 0,8 | 2,0 | 0,8 | 7,2 | 12,6 | 1,8 | 2,3 |
| | | | 37,0 | 7,3 | 4,7 | 26,4 | 3,7 | 2,0 | 4,8 | 3,7 | 3,1 | 2,4 | 4,9 | 0,0 |
| | | | 37,3 | 6,0 | 4,5 | 7,4 | 12,3 | 1,9 | 4,6 | 0,7 | 9,9 | 5,9 | 6,5 | 2,9 |
| | | | 15,4 | 8,9 | 12,9 | 20,3 | 0,0 | 0,6 | 6,8 | 0,3 | 18,6 | 10,4 | 5,7 | 0,0 |
| | | | 9,9 | 2,9 | 2,9 | 24,9 | 4,8 | 1,2 | 11,9 | 3,6 | 29,9 | 4,6 | 3,6 | 0,0 |
| | | | 16,9 | 8,7 | 12,8 | 22,7 | 6,1 | 2,2 | 7,3 | 2,7 | 13,5 | 2,3 | 4,9 | 0,0 |
| | | | 7,6 | 49,0 | 40,2 | 1,5 | 0,3 | 0,1 | 0,4 | 0,2 | 0,6 | 0,0 | 0,2 | 0,0 |
| | | | 21,5 | 11,6 | 17,4 | 22,6 | 2,6 | 0,3 | 4,4 | 3,4 | 12,3 | 1,8 | 2,1 | 0,0 |
| | | | 15,5 | 7,4 | 9,2 | 21,6 | 5,9 | 6,0 | 7,6 | 4,4 | 9,5 | 4,4 | 8,6 | 0,0 |
| | | | 20,1 | 29,7 | 9,7 | 0,8 | 0,0 | 0,6 | 0,0 | 0,0 | 0,3 | 0,0 | 38,9 | 0,0 |
| | | | 23,1 | 11,3 | 8,2 | 16,6 | 0,0 | 2,1 | 11,0 | 0,0 | 18,7 | 9,0 | 0,0 | 0,0 |
| | | | 31,4 | 14,4 | 9,7 | 10,7 | 1,1 | 1,7 | 5,2 | 8,3 | 4,8 | 1,1 | 8,0 | 3,6 |
| | | | 34,2 | 14,7 | 9,0 | 19,0 | 6,6 | 0,0 | 2,6 | 1,4 | 9,3 | 1,1 | 1,9 | 0,2 |
| | | | 36,8 | 6,2 | 11,7 | 3,0 | 3,7 | 0,6 | 4,1 | 0,0 | 3,8 | 15,6 | 0,6 | 13,9 |
| | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | |

*Quelle*: Erhebungsbögen; Stand Ende März 2008.

Tabelle 11 und Tabelle 12 enthalten das Ergebnis der Zielauswertung. Die Zielsetzungen der Investitionen – gemessen als Einsatz der Mittel in den jeweiligen Zielen – konzentrieren sich auf die unmittelbar wirksamen Aspekte wie Marktanpassung und Rationalisierung sowie den Einsatz neuer Technologien und die Anpassung an Hygieneanforderungen.

Tabelle 12: Anzahl der Zielnennungen nach Sektoren

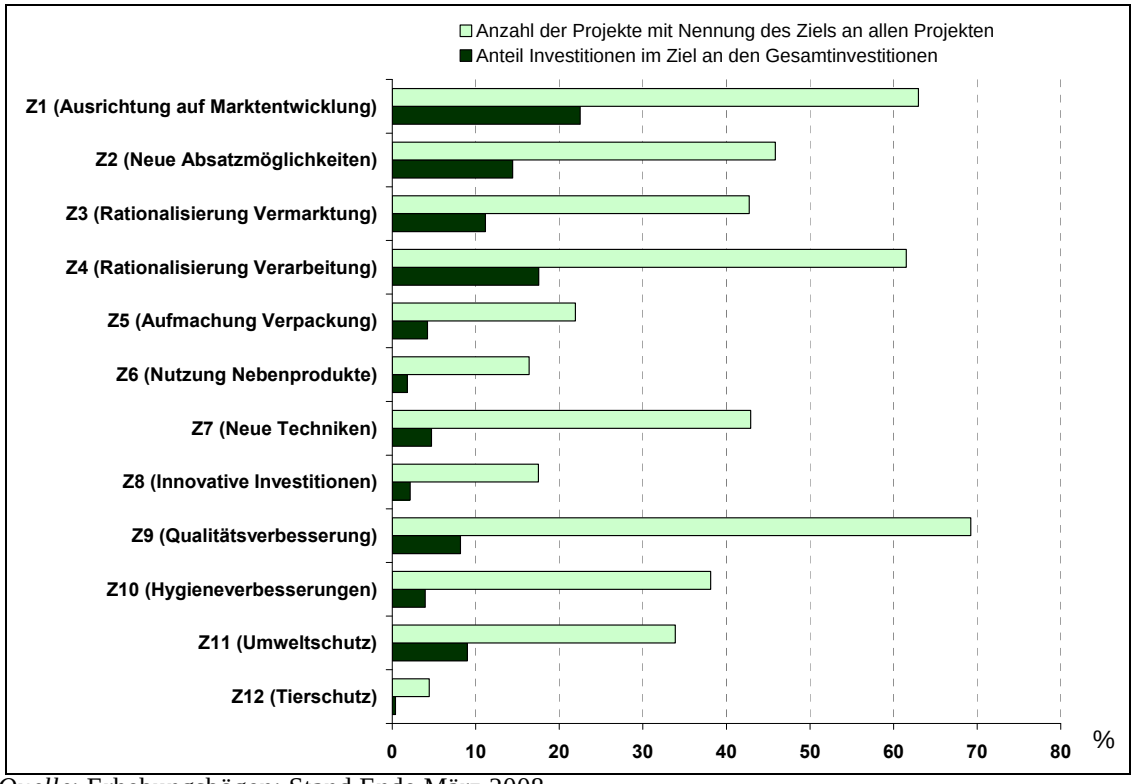
| | te | Ziel 1 | Ziel 2 | Ziel 3 | Ziel 4 | Ziel 5 | Ziel 6 | Ziel 7 | Ziel 8 | Ziel 9 | Ziel 10 | Ziel 11 | Ziel 12 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| V&F | 51 | 30 | 23 | 22 | 28 | 13 | 11 | 13 | 07 | 24 | 33 | 11 | 10 |
| MI | 59 | 41 | 16 | 13 | 41 | 19 | 10 | 21 | 13 | 25 | 22 | 29 | 00 |
| GF | 15 | 11 | 09 | 04 | 10 | 09 | 04 | 09 | 02 | 11 | 11 | 08 | 04 |
| GE | 84 | 58 | 44 | 58 | 44 | 01 | 11 | 27 | 04 | 69 | 46 | 31 | 00 |
| W&A | 112 | 50 | 27 | 21 | 81 | 15 | 14 | 73 | 28 | 100 | 29 | 42 | 00 |
| O&G | 99 | 70 | 56 | 53 | 72 | 38 | 19 | 49 | 21 | 86 | 33 | 31 | 01 |
| B&Z | 21 | 12 | 15 | 14 | 06 | 03 | 01 | 03 | 02 | 06 | 01 | 02 | 00 |
| S&P | 16 | 14 | 12 | 07 | 10 | 02 | 02 | 06 | 03 | 12 | 03 | 04 | 00 |
| KA | 48 | 31 | 27 | 22 | 26 | 12 | 11 | 21 | 11 | 29 | 19 | 16 | 00 |
| NR | 09 | 04 | 03 | 01 | 04 | 00 | 01 | 00 | 00 | 02 | 00 | 03 | 00 |
| A&G | 02 | 02 | 02 | 02 | 01 | 00 | 01 | 02 | 00 | 01 | 01 | 00 | 00 |
| REP | 07 | 06 | 04 | 03 | 03 | 02 | 03 | 03 | 02 | 04 | 01 | 03 | 02 |
| OEP | 14 | 08 | 08 | 08 | 07 | 03 | 00 | 03 | 02 | 04 | 02 | 03 | 01 |
| S | 06 | 05 | 03 | 04 | 01 | 02 | 01 | 03 | 00 | 03 | 06 | 01 | 06 |
| Summe | 543 | 342 | 249 | 232 | 334 | 119 | 89 | 233 | 95 | 376 | 207 | 184 | 24 |

*Quelle*: Erhebungsbögen, Stand Ende März 2008, eigene Darstellung

Abbildung 148 veranschaulicht die Tatsache, dass die Investitionsvorhaben der Begünstigten verschiedene der von der EU Kommission vorgegebenen Ziele gleichzeitig erfüllen. Diese Schlussfolgerung kann aus dem für mehrere Ziele hohen Anteil von Nennungen (helle Balken der Abbildung 148) gezogen werden. Auch die Zuordnung der Investitionsmittel weist auf eine Multifunktionalität der Investitionen hin, wenn auch eine gewisse Fokussierung auf die Ziele ‘Marktausrichtung’, ‘Rationalisierung’ und ‚Qualitätsverbesserung’ zu

erkennen ist (dunkle Balken). Im Vordergrund steht für die Antragsteller die Verbesserung oder Erhaltung der unmittelbaren Wettbewerbsfähigkeit.

Abbildung 148: Anteil der Projekte und der Investitionen an den Zielen




*Quelle*: Erhebungsbögen; Stand Ende März 2008.

In der Aktualisierung der Halbzeitbewertung (WENDT et al, 2006, S. 130 ff.) wurde schon die geringe Bedeutung der Grundsätze Marktstrukturgesetz, Öko und Regio bei den auswertbaren geförderten Projekten deutlich. Das hat sich nicht entscheidend geändert, so dass auf eine nach Grundsätzen differenzierende Betrachtung der Wirkungen hier verzichtet wird; belastbare Ergebnisse wären nicht zu erwarten.

## 5.2.2 Beantwortung der kapitelspezifischen Bewertungsfragen

### 5.2.2.1 Frage I: In welchem Umfang haben die geförderten Investitionen dazu beigetragen, die Wettbewerbsfähigkeit der landwirtschaftlichen Erzeugnisse durch Verbesserung und Rationalisierung der Verarbeitung und Vermarktung zu erhöhen?

Eine hohe bzw. ausreichende Wettbewerbsfähigkeit ist sowohl für die geförderten Unternehmen als auch für die Erzeuger der Rohwaren von zentraler Bedeutung. Die Verarbeitungs- und Vermarktungsunternehmen sind mehr denn je darauf angewiesen, sich an den Marktbedürfnissen zu orientieren. Sie agieren häufig auf gesättigten Märkten mit der Tendenz zu Überkapazitäten. Um auf diesen Märkten bestehen zu können, ist es wichtig, dass effizient produziert wird und qualitativ hochwertige Produkte hergestellt werden (Qualitäts- und/oder Kostenführerschaft). Eine verbesserte Wettbewerbsfähigkeit der Verarbeitungsunternehmen wirkt sich positiv auf die Nachfrage nach landwirtschaftlichen Grunderzeugnissen aus und kommt in den meisten Fällen über eine verbesserte Absatzsicherheit oder eine gutes Preisniveau auch direkt den Erzeugern der Rohwaren zugute. Die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit kommt in einem verbesserten Einsatz von

Produktionsmitteln, erzielten Rationalisierungseffekten, Kostensenkung und Qualitätsverbesserung zum Ausdruck. Diese werden von zahlreichen Faktoren beeinflusst. Zu den Einflussgrößen, die im Rahmen der Erhebungsbögen umfassend oder zum Teil erfasst werden konnten, gehören: Wertschöpfung, Veränderung der Stückkosten, Arbeitsproduktivität, Innovationstätigkeit und Qualitätsaspekte.

Insgesamt zeigt die Auswertung, dass die Förderung der Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse trotz sektoraler Differenzen die Wettbewerbsfähigkeit der geförderten Betriebe positiv verändert hat. Zu diesem Ergebnis tragen neben stark prozess- und absatzorientierten Investitionszielen vor allem die positiven Änderungen der Wertschöpfung und der Arbeitsproduktivität sowie eine gesteigerte Innovationstätigkeit bei.

Die geförderten Unternehmen mussten im Zuge der Erhebung angeben, welcher Anteil der Gesamtinvestitionskosten bestimmten, im Erhebungsbogen vorgegebenen Zielen[43] zuzuordnen ist (vgl. Tabelle 11). Relevant für die Frage der Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit sind insgesamt 8 Ziele, davon steht bei vier Zielen die Absatzorientierung im Vordergrund (Ziele 1; 2; 5 und 8), bei vier weiteren Zielen liegt der Fokus auf Prozessoptimierung (Ziele 3; 4; 7 und 9). Die Analyse ergibt, dass die Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit bei der Investition von herausragender Bedeutung ist. Die Zielgruppierung „Prozessoptimierung“ wird von 492 der 544 Betriebsstätten genannt. Ziele aus der Gruppe „Absatzorientierung“ wurden in 413 Fällen genannt. Die Gewichtung der Zielausprägung mit der Höhe der Investitionssumme zeigt, dass etwas stärker in Ziele der „Absatzorientierung“ als in Ziele der „Prozessoptimierung“ investiert wurde. Im Durchschnitt aller Erhebungsbögen entfallen 43 % der Investitionssumme auf die Ziele „Absatzorientierung“, dies entspricht 625 Mio. Euro. Auf die Ziele „Prozessoptimierung“, entfallen 41 % oder 600 Mio. Euro der Investitionssumme.

Wertschöpfung ist als Basis für die Entwicklung und Stärkung des Markterfolgs von entscheidender Bedeutung. Die Entwicklung der Wertschöpfung in den wichtigen Sektoren ist in Abbildung 149 dargestellt. Die Berechnung erfolgt näherungsweise aus dem Umsatz, abzüglich dem Bezugswert von Handelswaren[44] und dem Materialaufwand. Die Interpretation dieser Werte wird von Preisentwicklungen des Materialeinsatzes und der Produkte beeinflusst. Auch die sektorspezifische Marktentwicklung muss hierbei berücksichtigt werden.

Von den 544 auswertbaren Förderfällen können aufgrund von lückenhaftem Datenmaterial nur 430 Projekte zur Berechnung der Wertschöpfung herangezogen werden. Über alle Sektoren hinweg stieg die Wertschöpfung um 21,7 %. Insgesamt weist nur der Sektor Obst und Gemüse eine negative Wertschöpfungsentwicklung von 2 % auf.

Eine entscheidende Einflussgröße der Wettbewerbsfähigkeit ist die Kapazitätsauslastung, da sie unmittelbare Auswirkungen auf die Kosten des Verfahrens hat. Im Erhebungsbogen wurden zwar Angaben zu den Kapazitäten gemacht, die Vergleichbarkeit der errechneten Auslastungsgrade ist aufgrund verschiedener Begriffsdefinitionen und Bezugsgrößen jedoch nicht möglich. Auf eine Auswertung dieses Indikators wird daher verzichtet.

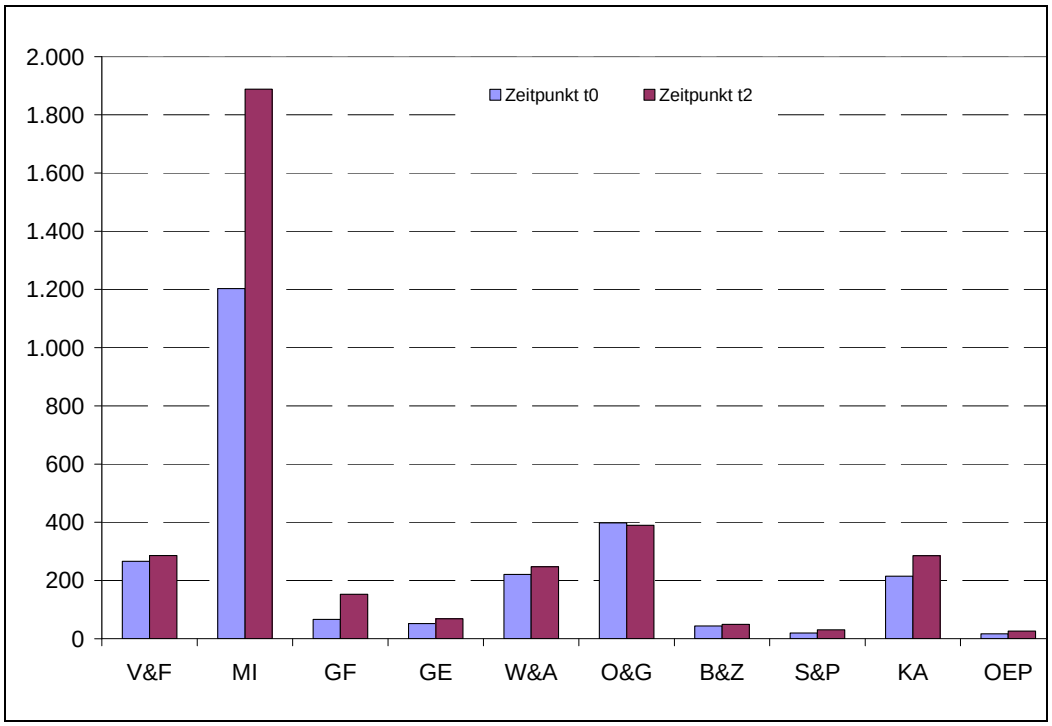
Die Stückkosten dienen als Indikator zur Messung der Effizienz von Verarbeitungs- und Vermarktungsprozessen. Sie sind nicht für eine Auswertung geeignet. Die Berechnung als Summe aus

[43] Die im Erhebungsbogen (EB) vorgegebenen Ziele umfassen im Wesentlichen die Ziele der VO (EG) 1257/1999 sowie des Monitoringsystems für den Bereich V&V.

[44] Bei fehlenden Angaben zum Handelswarenbezug erfolgt die Berechnung aus dem Handelswarenumsatz. In diesem Fall verringert sich die Wertschöpfung.

Material- und Personalaufwand dividiert durch die Menge produzierter Erzeugnisse lässt sich zwar durchführen, als Vergleichsgröße eignet sich der Indikator jedoch lediglich bei sehr ähnlichen oder gleichen Produkten, wie sie meist nicht einmal innerhalb eines Sektors gegeben sind. Eine Aussage kann nur zur Veränderung der Stückkosten getroffen werden. Von den 544 Betriebsstätten liegen für 503 Betriebsstätten auswertbare Angaben vor. Davon stiegen in 250 Fällen die Stückkosten, in weiteren 245 Fällen sanken sie und in acht Fällen ist keine Änderung eingetreten.

Abbildung 149: Wertschöpfung nach Sektoren in Deutschland




Quelle: Eigene Berechnungen.

Als Indikator für rationellere Produktionsverfahren und damit eine veränderte Wettbewerbsfähigkeit kann die Veränderung der Arbeitsproduktivität (Wert produzierter Erzeugnisse dividiert durch Summe Anzahl Beschäftigter) herangezogen werden. Insgesamt kann in den geförderten Projekten ein Trend zu einer höheren Arbeitsproduktivität festgestellt werden. Ähnlich wie bei den Stückkosten sind auch hier große Schwankungen zwischen unterschiedlichen Produktbereichen zu verzeichnen, so dass absolute Zahlen nur sehr wenig Aussagekraft hätten. Die Auswertung wird zusätzlich dadurch erschwert, dass in den Bögen lediglich Angaben zu Vollarbeitskräften, Teilzeitarbeitskräften, geringfügig Beschäftigten und Auszubildenden gemacht wurde, die von den Evaluatoren gewünschte Abfrage von Full-Time-Equivalents (FTE) konnte nicht durchgesetzt werden. Daher erfolgte die Berechnung der FTE unter Anwendung gängiger Multiplikatoren. Die Arbeitsproduktivität konnte sektorübergreifend um 9,2 % gesteigert werden. Sektoral betrachtet können mit Ausnahme der Sektoren B&Z, REP und OEP nur positive Änderungen in der Arbeitsproduktivität verzeichnet werden. Die Ergebnisse variieren von -23,3 % bis +42,6 %.

Innovationsaktivitäten können Hinweise geben auf die Anstrengung der geförderten Unternehmen, zusätzliche Wettbewerbsvorteile zu schaffen. Ein Unternehmen gilt als innovativ, wenn es in vergangenen Jahren Produkt- und/oder Prozessinnovationen durchgeführt hat. Im Erhebungsbogen werden beide Innovationsmöglichkeiten (Produkt- und Prozessinnovation) in der Abfrage zur Investitionszielsetzung (Ziel 7 und Ziel 8) berücksichtigt. Da Produktinnovationen meist mit Prozessinnovationen einher gehen, werden die Ziele 7 & 8 als ‚Innovationsziel' zusammengefasst.

Für die Auswertung wurden zwei Gruppen gebildet. Die Gruppe der innovativen Unternehmen zeichnet sich durch eine Gewichtung dieser beiden Ziele von mindesten 10 % aus. Mit einer Angabe von weniger als 10 % Zielgewichtung in den beiden Zielen werden die Unternehmen als ‚nicht innovativ' eingestuft. Von 544 auswertbaren Projekten sind 205 Antragsteller in die innovative Zielgruppe einzuordnen, d.h. in 37,7 % der Fälle sind innovative Produkte und Prozesse direktes Ziel der Investitionen.

Beispiele für Innovationen sind die Entwicklung neuer Produkte, neuer Technologien und Herstellungsverfahren. Anhand der Angaben im Erhebungsbogen können Auswertungen zu Innovationen nur für den Bereich der Neuproduktentwicklung erfolgen. Die Anzahl der eingeführten Neuprodukte stieg über alle auswertbaren Projekte vom Zeitpunkt der Antragstellung bis zum Abschluss um 60 % von 647 auf 1040 eingeführte Neuprodukte. Die Gruppe der 205 ‚Innovatoren' trug wesentlich stärker zu dieser Steigerung der Neuproduktentwicklung bei als die Nicht-Innovatoren' Zielgruppe.

Die Auswirkungen von Innovationen finden ihren Niederschlag nicht unmittelbar in einer Umsatzsteigerung, da die neuen Produkte in der Markteinführungsphase zunächst Märkte erschließen müssen. Die Entwicklung des Umsatzes im Zusammenhang mit der Innovationstätigkeit im Investitionszeitraum lässt daher keine genauen Aussagen über die Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit zu.

Einen weiteren wichtigen Faktor zur Prüfung der Wettbewerbsfähigkeit stellen Qualitätsaspekte dar. Insbesondere der Einsatz von Qualitätsmanagementsystem gilt als Antrieb für Absatzsicherheit sowie Stabilisierung bzw. Ausbau der Marktposition. Diese Aspekte werden in Bewertungsfrage 2 behandelt.

#### 5.2.2.2 Frage II: In welchem Umfang hat die Investitionsbeihilfe dazu beigetragen, die Wertschöpfung und die Wettbewerbsfähigkeit der landwirtschaftlichen Erzeugnisse durch Verbesserung der Qualität dieser Erzeugnisse zu steigern?

Produkt- und Prozessqualität sind wichtige Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit in weitgehend gesättigten Märkten. In diesem Abschnitt wird, auch in Ergänzung zur Frage 1, die Abhängigkeit der Wertschöpfung und der Wettbewerbsfähigkeit landwirtschaftlicher Erzeugnisse von förderbedingten Qualitätsverbesserungen analysiert. In drei Schritten werden erstens die Nutzung von Qualitätsmanagementsystemen (QMS), zweitens der Einfluss auf die Qualität der landwirtschaftlichen Rohprodukte und drittens auf die Qualität der verarbeiteten bzw. vermarkteten Erzeugnisse untersucht.

Der hier benutzte Qualitätsbegriff wird im Sinne einer Konzentration auf die Bewertungsfragen der Kommission und den dort angenommenen Beziehungen eingegrenzt. Im Sinne der EU-Verordnungen sind folgende Tatbestände als Qualitätsprodukte aufzufassen:

- Ökologisch erzeugte Produkte gem. aktuell gültiger EU-Öko-Verordnung
- Regionale Herkunftszeichen (g.U., g.g.A., g.t.S.)
- Qualitätswein
- Vom Bundesland anerkannte einzelstaatliche Lebensmittelqualitätsregelungen
- Andere Qualitätsregelungen

Es gibt Hinweise darauf, dass die Förderung Bemühungen um eine Qualitätsverbesserung unterstützt. Die erhöhte Nutzung von Qualitätsmanagementsystemen (QMS), macht dieses deutlich. Untersuchte Qualitätsaspekte der Rohstoffe (Öko-Produkte) sowie der Endprodukte (Gütezeichen, Ziele Verbesserung

der Qualität, der Aufmachung und der Hygiene) stützen dieses Ergebnis. Allerdings ist nicht auszuschließen, dass wesentliche Impulse für diese Entwicklung vom Marktgeschehen bestimmt werden.

Als Maßstab der Bedeutung von Qualität in der Förderung eignen sich die abgefragten **Ziele** „Verbesserung und Überwachung der Qualität“ (Ziel 9) und „Verbesserung der Aufmachung und Verpackung der Erzeugnisse“ (Ziel 5). Das Ziel 9 wird zwar in 376 von 543 Projekten (69 %) genannt, aber mit 118 Mio. Euro entfallen nur 8 % der Investitionssumme auf dieses Ziel (vgl. Tabelle 11 und Tabelle 12). Überproportional wichtig ist das Qualitätsziel in den Sektoren W&A, O&G sowie GE. Ziel 5 (Verbesserung der Aufmachung und Verpackung ) wird lediglich in 119 Projekten (22 %) genannt mit einer Investitionssumme von 60 Mio. Euro (4 %). Dies Ziel in den Sektoren V&F (11 %) sowie E&G (12 %) bezogen auf die Investitionen dieser Sektoren größere Bedeutung.

Das Ziel 10 „Verbesserung und Überwachung der Hygienebedingungen“ ist für die Prozessqualität von Lebensmitteln ebenfalls von hoher Bedeutung. Die „wahrgenommene“ Qualität wird im Marketing weit definiert bzw. durch die EU-Hygienerichtlinien festgelegt. In 207 von 543 Betriebsstätten (38 %) wird dieses Ziel genannt (4 % der Gesamtinvestitionssumme). In den Sektoren V&F und Getreide ist das Hygieneziel besonders bedeutend. Investitionsmaßnahmen verwenden jeweils neue Techniken, die auf den Hygienerichtlinien basieren.

In den Unternehmen eingeführte **Qualitätsmanagementsysteme (QMS)** erlauben einen Rückschluss auf die Nutzung qualitätsbeeinflussender Prozesse und deren Steuerung und Überwachung. Im Erhebungsbogen wird die Anwendung verschiedener QMS abgefragt. Es ist davon auszugehen, dass bei Verwendung von QMS die Wettbewerbsposition der Unternehmen mit QMS besser ist als die der Unternehmen ohne QMS, weil Prozesse detailliert hinterfragt und Verbesserungen kontinuierlich angestrebt werden (Kostensenkung, Effizienzsteigerung). Nicht zuletzt wird eine Listung im LEH zunehmend überhaupt erst dadurch ermöglicht. Insgesamt ist in den geförderten Betrieben ein Anstieg der Verwendung von QMS zu verzeichnen. Von 544 Betriebsstätten verfügten vor Projektbeginn 415 (76%) über mindestens ein QMS. Nach Projektabschluss verfügen 472 Betriebsstätten (86 %) über mindestens ein QMS. Es besteht weiterhin ein Trend zur Anwendung von mehreren QMS.

Dieser Trend wird deutlich sichtbar, wenn die fünf abgefragten QMS einzeln berücksichtigt werden (Mehrfachnennungen waren zugelassen):

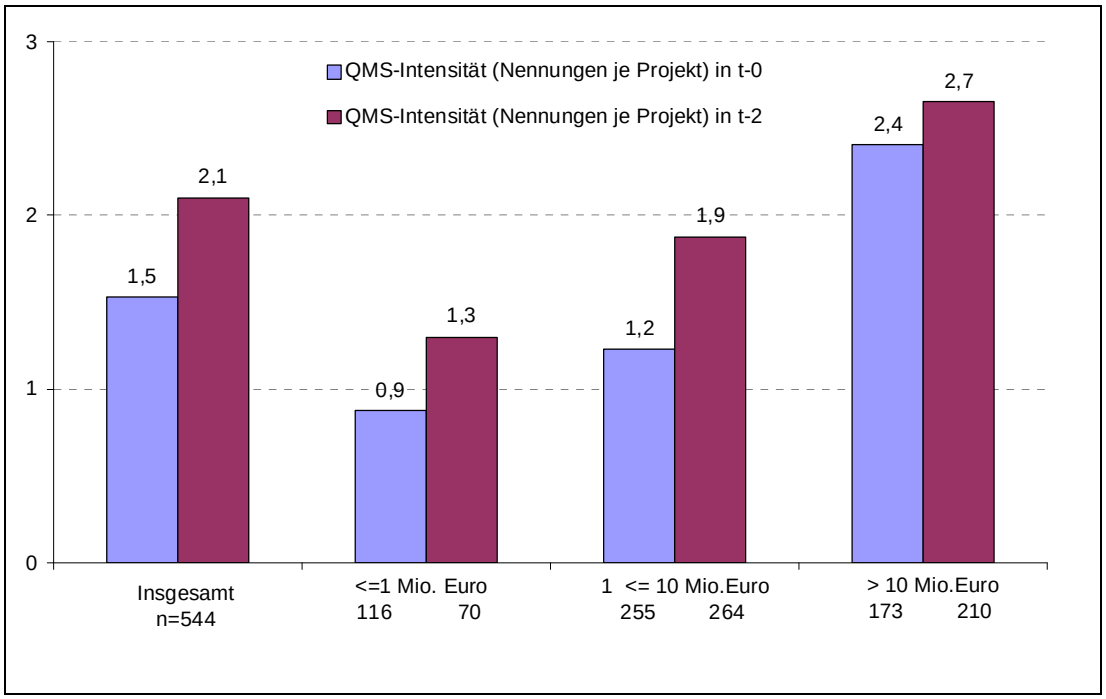
1. ISO 9000ff
2. TQM (Total Quality Management)
3. GMP (Good Manufacturing Practice)
4. HACCP gemäß EU-Hygienerichtlinie
5. Sonstige (individuelle Vereinbarungen IFS, QS etc.)

In allen Betriebsstätten stieg die Anzahl der angegebenen Systeme von 831 auf 1137 (+37 %). Die Kennzahl QMS-Intensität gibt die durchschnittliche Anzahl der angegebenen Systeme je Betrieb an, worin Nichtnutzer inbegriffen sind. Die Intensität ist von 1,5 auf 2,1 Systeme je Betrieb gestiegen (Abbildung 150).

Abbildung 150 zeigt außerdem die zunehmende Verwendung von QMS nach Umsatzgrößen der Betriebe. QMS werden in größeren Betriebsstätten mit einem Umsatz von mehr als 10 Mio. Euro häufiger eingesetzt als bei kleineren Umsatzgrößen. Bemerkenswert ist, dass die Gruppe der mittelgroßen Betriebe die höchste Steigerung der QMS-Intensität aufweisen. Die QMS-Intensität wächst in der großen Umsatzgruppe angesichts des erreichten hohen Niveaus deutlich weniger.

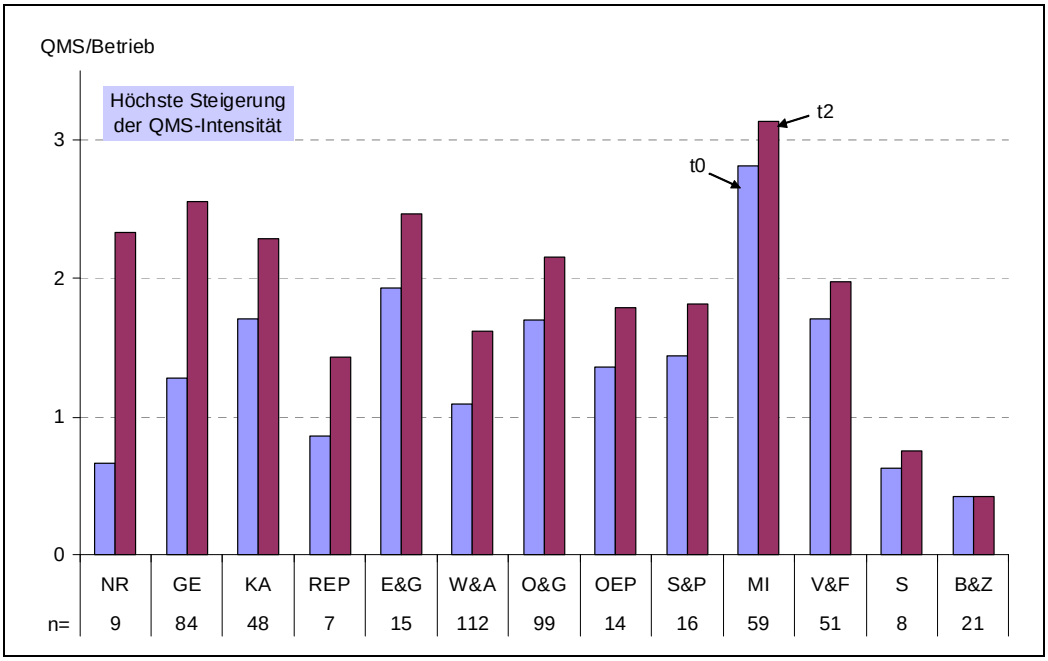
Besonders häufig werden neben vertraglichen Regelungen HACCP-Systeme und GMP Systeme verwendet. Nach Abschluss der Investition nutzen 88 % der Betriebe HACCP, 76 % vertragliche Regelungen, und 44 % GMP. HACCP wurde in 13 Betrieben neu eingeführt, davon sind 10 Betriebe dem Sektor Getreide zuzurechnen. GMP-Systeme wurden in 10 Betrieben zusätzlich angegeben, die ausschließlich den Sektor Getreide betreffen. Ferner weisen einige Sektoren besonders hohe Intensitäten auf: Im Sektor Milch wurden zum Abschluss der Investition mehr als drei QMS je Betrieb durchschnittlich angegeben.

Abbildung 150: Intensität der Nutzung von Qualitätsmanagementsystemen (QMS) nach Umsatzgrößen vor (t0) und nach Abschluss (t2) der geförderten Investition




Quelle: Erhebungsbögen, eigene Darstellung

Abbildung 151: Intensität der Nutzung von Qualitätsmanagementsystemen (QMS) nach Sektoren



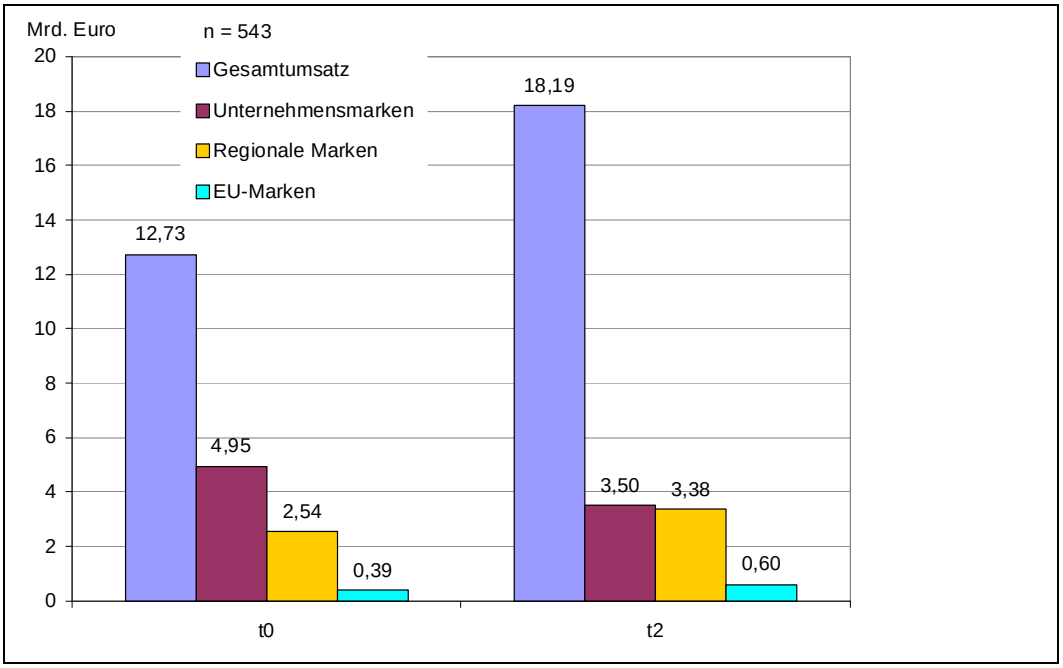

Quelle: Eigene Berechnungen

**Ökologisch erzeugte Rohwaren** unterliegen einer **systematischen Qualitätskontrolle** und sind definitionsgemäß als Qualitätsindikator geeignet (vgl. VO (EG) Nr. 1783/2003, Art. 24b, 2c). Von 544 Betrieben geben 61 Betriebe vor der Antragstellung die Verwendung von Öko-Rohwaren an. Mit 0,7 % ist der Anteil am Gesamtwert der Rohwaren recht niedrig und steigt zum Abschluss auf 1,2 %. Zum Abschluss geben 79 Betriebe an, Öko-Rohwaren zu verwenden. Die meisten Öko-Rohwaren verarbeitenden Betriebe finden sich im Sektor O&G. Wertmäßig liegt der Sektor Milch deutlich vorne. Die größte wertmäßige Zunahme an Öko-Rohwaren verzeichnet der Sektor V&F.

Als Qualitätsmerkmal der Endprodukte wird der Anteil der Produkte erfasst, die mit **Gütezeichen** verkauft wurden. Die Zeichen werden dabei nach Güte- und Markenzeichen oder Herkunftszeichen getrennt. Nach der Reichweite wird jeweils zwischen gemeinschaftsweiten, nationalen bzw. regionalen und unternehmenseigenen Zeichen unterschieden. Die Anzahl der Betriebsstätten, von denen irgendein Gütezeichen genutzt wurde, erhöhte sich geringfügig von 330 auf 343 von insgesamt 544 ausgewerteten Betriebsstätten. Damit nutzen zum Abschluss der Investition 63 % der Betriebe irgendein Zeichen. Im Sektor Wein nutzt fast jeder Betrieb ein Zeichen.

Die unter Verwendung von Zeichen erzielten **Umsätze** sind zumeist erheblich gestiegen. Eine Ausnahme stellen die unternehmenseigenen Markenzeichen dar. In dieser Kategorie wurden um 29 % gesunkene Umsätze angegeben, obwohl die Umsätze insgesamt um 43 % gestiegen sind. Vor der Investition erfolgten durchschnittlich 39 % der Umsätze mit Unternehmensmarken, nach Abschluss waren es nur noch 19 %. Da Handelsmarken im Untersuchungszeitraum an Marktbedeutung gewonnen haben, erklärt sich dieser Zusammenhang. Dagegen sind die Umsätze mit regionalen Markenzeichen von 2,5 auf 3,4 Mrd. Euro (+33 %) gestiegen. Der Anteil von 20 % des Gesamtumsatzes ist fast unverändert geblieben. Nahezu jeder zweite Betrieb nutzt regionale Markenzeichen (Abbildung 152).

Abbildung 152: Bedeutung der Markenzeichen beim Umsatz




Quelle: Eigene Berechnungen

EU-Markenzeichen (z.B. Ökolabel) sind in Deutschland bislang unbedeutend: nur 27 der 544 ausgewerteten Betriebsstätten nutzen EU-Markenzeichen. Die Umsätze mit EU-Marken sind von 393 auf 595 Mio. Euro gestiegen. Das bedeutet eine Umsatzsteigerung von +51 %, aber in Relation zum Gesamtumsatz bleiben es unverändert nur 3 % der Umsätze, die mit EU-Markenzeichen belegt sind.

Die Nutzung von Herkunftszeichen ist auf regionaler Ebene am wichtigsten. EU-Herkunftszeichen nutzen nur 21 der 544 ausgewerteten Betriebsstätten. EU-Herkunftszeichen werden für Umsätze von 568 Mio. Euro (vorher) bzw. 767 Mio. Euro zum Abschluss verwendet. Im Verhältnis zur Umsatzentwicklung ist der Anteil des Umsatzes mit EU-Herkunftszeichen auf 4,2 % leicht gesunken.

Sowohl für Entwicklungen der Prozessqualität, als auch der Rohwarenqualität und der Endproduktqualität lassen sich aus den Kennzahlen Hinweise ermitteln. Es ist allerdings nicht zu übersehen, dass es sich dabei nur um allgemeine Feststellungen handelt. Außerdem werden die ermittelten Entwicklungen von vielen Faktoren beeinflusst, so dass eine kausale Zuordnung zur Förderung nicht eindeutig nachzuweisen ist.

#### 5.2.2.3 Frage III: In welchem Umfang hat die Investitionsbeihilfe die Lage im Sektor landwirtschaftliche Grunderzeugnisse verbessert?

Einer der zentralen Punkte in der Argumentationskette für eine Begründung der Förderung im Bereich Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse ist die Sicherung und eventuell ein Ausbau von Absatzmöglichkeiten für landwirtschaftliche Rohwaren. Mit verbesserten Vermarktungsstrukturen sollen die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Einkommenserzielung der landwirtschaftlichen Betriebe stabilisiert bzw. verbessert werden.

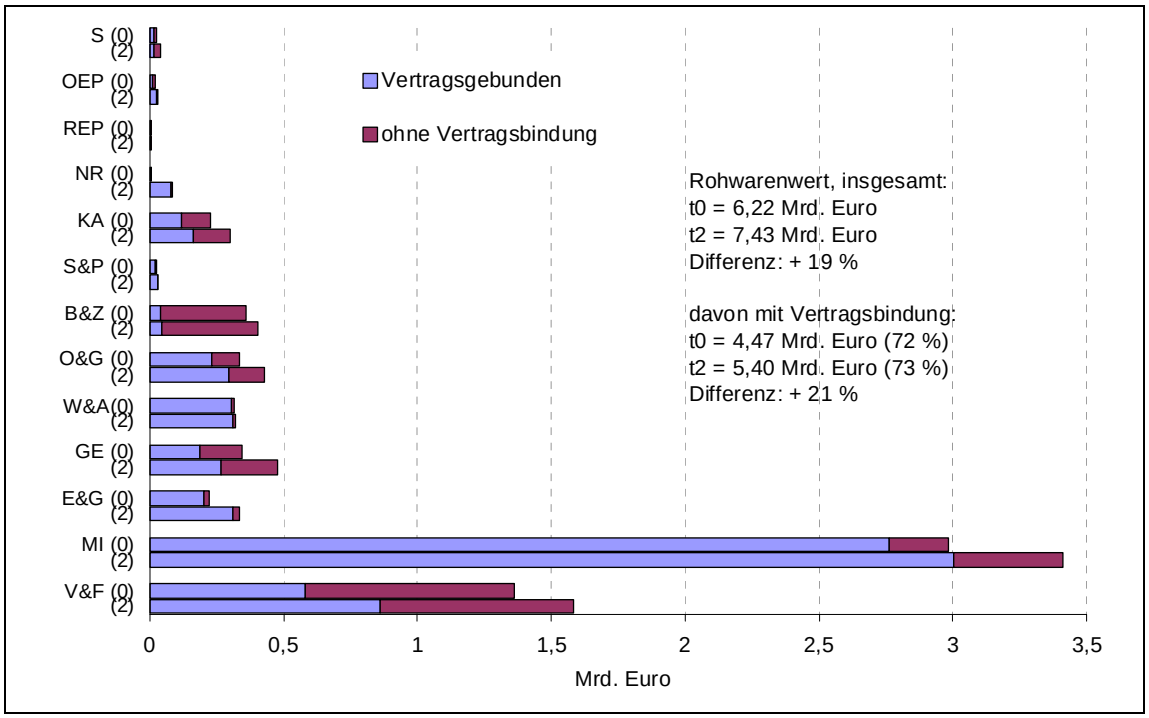
Inwieweit dies erreicht werden konnte wird im Folgenden, soweit umsetzbar in Anlehnung an die Vorgaben der Kommission, anhand der Entwicklung des wertmäßigen Rohwarenbezugs der geförderten Betriebsstätten, der Bedeutung und Entwicklung der Vertragsbindung sowie spezifischer Vertragsbedingungen abgeleitet.

Die Förderung der Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse hat in den der Auswertung zugrundeliegenden 544 geförderten Betrieben zu einer gestiegenen Nachfrage nach landwirtschaftlichen Rohwaren geführt. Zwischen den einzelnen geförderten Sektoren bestehen dabei große Unterschiede. In Kombination mit der Vertragsbindung hat sich die Sicherheit der Einkommen der Rohwarenlieferanten etwas erhöht.

Unabhängig von den nachfolgend zum Beleg dieser Aussagen dargestellten Aspekte profitieren Landwirte auch von der zuvor schon beschriebenen gestiegenen Wettbewerbsfähigkeit der geförderten Betriebe (Siehe BF 1).

Eine Darstellung des mengenmäßigen Rohwarenbezugs scheitert an der Vielzahl nicht addierbarer Angaben der Mengeneinheiten (kg, Kiste, St, Bund usw.). Dargestellt werden kann, wie sich die wertmäßige Nachfrage nach landwirtschaftlichen Grunderzeugnissen in den geförderten Unternehmen entwickelt hat. Der Wert des Rohwarenbezugs hat sich in den abgeschlossenen Projekten um knapp 1 Mrd. Euro auf 5,26 Mrd. Euro erhöht (+22,5 %). Die sektoralen Unterschiede hinsichtlich der Entwicklung im Vergleich zwischen Ausgangssituation und der Situation nach Abschluss der Investition zeigt Abbildung 153, wobei auch die unterschiedliche Bedeutung der Sektoren deutlich wird.

Abbildung 153: Anteil vertraglich gebundener Rohware am Gesamtrohwarenbezug zum Zeitpunkt t0 und t2 nach Sektoren



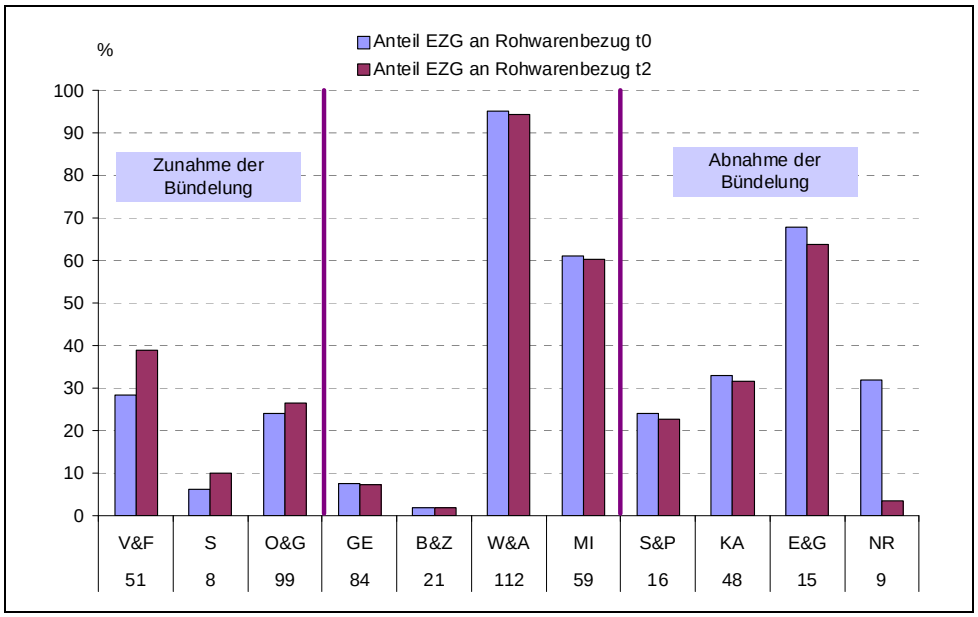

Quelle: Auswertung Erhebungsbogen, eigene Darstellung.

Sektoral betrachtet verzeichnen alle Sektoren Zunahmen beim Rohwarenbezug. Die bedeutendsten sind E&G (51,9 %), GE (38,4 %), O & G (28,3 %), V & F (16,2 %), MI (14,2 %). Insofern konnten in allen geförderten Sektoren die erwarteten Beiträge zur Sicherung bzw. Ausweitung der landwirtschaftlichen Einkommen der liefernden Landwirte geleistet werden. Zu beachten ist bei dieser Betrachtung, dass diese positiven Werte lediglich Bruttoangaben der geförderten Betriebsstätten darstellen und keine Rückschlüsse auf Nettoeffekte im Programmgebiet zulassen. Darüber hinaus sind nicht alle Sektoren in allen Bundesländern gefördert worden und mögliche Einflüsse von Marktschwankungen, die mit der Förderung nicht im Zusammenhang stehen, konnten nicht identifiziert und entsprechende Bereinigungen in den Wertangaben vorgenommen werden.

Die Sicherheit des Absatzes ist in gesättigten Märkten ein wichtiges Argument. Der Umfang der Vertragsbindung liefert Anhaltspunkte für das Ausmaß solcher Sicherheiten. Für die 5 wichtigsten Rohwaren der einzelnen Betriebsstätten ist die Vertragsbindung erfasst worden. Diese Rohwarenangaben beziehen sich allerdings oft nur auf die mit der Investition in unmittelbarem Zusammenhang stehenden Rohwarenbezüge zur Erfüllung der Fördervoraussetzungen. Diese repräsentieren aber möglicherweise nur einen Teil der insgesamt in der Betriebsstätte verarbeiteten Rohwaren. Dadurch kann der ausgewiesene Vertragsbindungsanteil unter die nach GAK notwendigen Vertragsbindungsanteile fallen.

Für die einzeln erfassten Rohwaren wurden im Erhebungsbogen auch die von Erzeugergemeinschaften, Erzeugerzusammenschlüssen oder –organisationen bezogene Rohwaren gesondert erfasst. Eine Auswertung dieser Angaben vermittelt Hinweise auf die Entwicklung des Bündelungsgrades beim Rohwarenbezug und betrifft damit auch eine wichtige Zielsetzung des Marktstrukturgesetzes und seiner Förderung. Die Auswertung nach Sektoren zeigt Abbildung 154. Danach ist der Anteil des Wertes dieser Rohwarenbezüge am Gesamtrohwarenbezug der geförderten Betriebe (Bündelungsgrad) lediglich in drei Sektoren gestiegen, während er in den übrigen stabil geblieben ist oder rückläufig war. Bezogen auf den Rohwarenbezug insgesamt hat sich die Position der EZGs, EZZ oder EOs nur gerinfügig verbessert (+0,6 Prozentpunkte).

Abbildung 154: Entwicklung des sektoralen Bündelungsgrades beim Rohwarenbezug gemessen am Rohwarenbezug über EZG, EZZ, EO




Quelle: Auswertung Erhebungsbogen, eigene Darstellung.

In den insgesamt erfassten 544 Projekten wurden dazu Angaben für 1245 Rohwaren bei Antragstellung und 1304 bei Abschluss gemacht. Die Anzahl der Rohwaren mit Vertragsbindung hat sich in den geförderten Betriebsstätten von 848 auf 955 erhöht. Bei Antragstellung wurden dabei von allen ermittelten Rohwaren für 854 Auszahlungspreise oberhalb des durchschnittlichen Marktpreises angegeben, während es nach Abschluss 912 waren. Der Anteil der Vertragsbindung am Gesamtwert der erfassten Einzelrohwaren ist gegenüber der Ausgangsituation insgesamt von 71,9 % auf 72,7 % gestiegen Dabei bestehen große Unterschiede nach Sektoren (siehe Abbildung 153). In allen Sektoren geht die Erhöhung der Gesamtrohwaren mit einer Steigerung der Vertragsbindung einher, jedoch nicht immer im Ausmaß der Zunahme der Gesamtrohwarenbezüge. So sank der Vertragsbindungsanteil im Sektor Milch von 92,4 % auf 88,2 %, obwohl der Wert absolut gestiegen ist. Eine Erklärung dafür ist, dass in diesem Sektor die vertragliche Bindung relativ hoch ist und der Anteil durch die Förderung nicht mehr gesteigert wurde. In allen anderen Sektoren wurde der vertraglich gebundene Anteil der Rohware gegenüber dem Ausgangszeitpunkt der Untersuchung gesteigert.

Leider sind die für die Rohwaren bezahlten Erzeugerpreise nicht sinnvoll zu erheben und auszuwerten, obwohl sie für die Landwirte von zentraler Bedeutung sind und von der Förderung oft höhere Erzeugerpreise erwartet werden.

Da es sehr schwierig und aufwändig ist, belastbare Angaben zu förderbedingten Preisentwicklungen zu ermitteln und die Preisentwicklung zudem stark von allgemeinen Rahmenbedingungen außerhalb des „Fördereinflusses“ abhängt, sollte in Zukunft auf Indikatoren zu diesem Aspekt verzichtet werden. Unter den aufgezeigten Vorbehalten sind die Wertentwicklung des Rohwarenbezugs und der Umfang der Vertragsbindung am ehesten geeignete Indikatoren zur Abschätzung der Wirkungen der Förderung auf die Landwirte, die sich auch mit vertretbarem Aufwand ermitteln lassen. Diese Indikatoren werden künftig auch für die Bewertung der investiven Fördermaßnahmen im Bereich der ELER-VO genutzt.

#### 5.2.2.4 Frage IV: In welchem Umfang hat die Investitionsbeihilfe zur Verbesserung der Gesundheit und des Tierschutzes beigetragen?

Nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen wird mehr und mehr davon bestimmt, inwieweit es gelingt, dem allgemein gewachsenen Interesse der Verbraucher nicht nur an gesunden Lebensmitteln, sondern auch ethisch unbedenklichen Produktionsprozessen zu entsprechen. Durch eine Vernachlässigung der Qualitätssicherung steigt das Risiko von Produkt- und Produktionsmängeln, was neben Regressforderungen oder unmittelbaren Gesundheitsgefährdungen zu Existenz bedrohenden Marktentwicklungen für Erzeugung, Verarbeitung und Vermarktung der betroffenen Branchen führen kann (vgl. z.B. Fleischskandale). Insbesondere der LEH hat verschiedene Initiativen, wie etwa spezielle Qualitätssicherungs- bzw. -managementsysteмen (QMS) gestartet, um der Gefahr vermeidbarer Unzulänglichkeiten von Erzeugung, Verarbeitung und Vermarktung verstärkt zu begegnen. Aspekte der Hygiene, der Arbeitsbedingungen und des Umgangs mit Tieren werden in den verschiedenen QMS in unterschiedlicher Ausprägung behandelt[45]. Die Nutzung von QMS ist ein klares Indiz für die Berücksichtigung von Gesundheits- und Tierschutzaspekten. Der Förderung kommt in diesem Zusammenhang weniger die Rolle des Initiators als vielmehr die der begleitenden Unterstützung der Entwicklung zu.

Die gesetzlichen Mindestanforderungen in Erzeugung, Verarbeitung und Vermarktung der einzelnen Branchen spiegeln die aktuell national und EU-weit gültige rechtliche Grundlage wider. Die Mindestanforderungen müssen unabhängig von der Förderung durch die Betriebe eingehalten werden und sind von den amtlichen Kontrollorganen zu prüfen. Damit agieren die Unternehmen immer auf einem gesetzlich festgelegten und damit der politischen Willensbildung gemäßen Mindestniveau.

Die Bewertung basiert auf Angaben zu den Investitionszielen

- Verbesserung und Überwachung der Qualität;
- Verbesserung und Überwachung der Hygienebedingungen;
- Verbesserung des Wohlbefindens der Tiere und dem Ziel
- Verbesserung der Arbeitsplatzbedingungen und des Unfallschutzes

sowie den Indikatoren

- Einsatz von QMS-Systemen,
- dem Vorkommen von Arbeitsunfällen.

Von den 544 untersuchten Betriebsstätten wird die Verbesserung und Überwachung der Qualität von 371, sowie der Hygienebedingungen von 202 Antragstellern als relevantes Ziel genannt. Durchschnittlich werden bei den Förderfällen mit Qualitätszielsetzung ca. 16,5 % der Investitionssumme für dieses Ziel eingesetzt, 10,1 % sind es bei den Förderfällen mit Hygienezielsetzung. Das entspricht 407 Förderfällen bzw. einem Anteil von 12 % an den Investitionsmitteln aller Projekte für diese beiden Ziele. Von 23 Antragsteller werden speziell Tierschutzaspekte als Investitionsziel genannt.

[45] Vgl. http://www.eurep.org/Languages/German/index_html (Zitat am 03.05.05): „Den Erwartungen der Verbraucher folgend, haben Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels zusammen mit landwirtschaftlichen Erzeugern aus der ganzen Welt eine Anzahl von produktspezifischen Farmzertifizierungsstandards entwickelt und angewendet. Unser Ziel ist es, alle weltweit existierenden landwirtschaftlichen Standards dieser Art zu integrieren, zu harmonisieren und transparent zu machen. Berücksichtigt werden dabei Anforderungen an die Lebensmittelsicherheit, den Arbeitsschutz, den Umweltschutz und den Tierschutz.“; http://www.q-s.info/de Themen sind u.a. Personalschulungen und Anforderungen an den Tierschutz;

Arbeitsplatzbedingungen können durch verschiedene Maßnahmen beeinflusst werden. Hygieneaspekte, modernere Anlagen mit verbesserter Bedienung von Maschinen, Sozialräume etc. beeinflussen diesen Faktor. Dieses Ziel ist somit ein Querschnittziel, welches nur schwer zu quantifizieren ist und zudem eher ‚Begleiteffekte' repräsentiert. Seine Bedeutung wurde bezogen auf die Gesamtinvestitionen getrennt von den übrigen Investitionszielen abgefragt: 314 der 544 Betriebsstätten unterstützen explizit das Ziel verbesserter Arbeitsplatzbedingungen, wobei in dieser Gruppe der Anteil dieses Ziels an den Gesamtinvestitionen bei durchschnittlich 16,5 % liegt (= 9,1 % an allen Projekten).

Der Einsatz von QMS hat sich im Vorher-Nachher-Vergleich in zweifacher Hinsicht verbessert: QMS werden von immer mehr Betrieben überhaupt eingesetzt und die geplante Intensität pro Unternehmen (Anzahl QMS/Betrieb) hat zugenommen (Abbildung 150).

Hinsichtlich des Niveaus von Betriebsunfällen ist eine sektorspezifische Betrachtung notwendig, da das Gefährdungspotenzial von den Produktionsabläufen abhängt. Allerdings fließen zu wenige Fälle in die Betrachtung ein, so dass eine Bewertung dieses Aspektes unterbleibt. Die Betrachtung von Veränderungen durch einen Vergleich vor und nach der Investition gibt Hinweise auf eine allgemeine Veränderung der Situation. Die Unfallhäufigkeit konnte während der Förderung von durchschnittlich 3,2 Unfällen pro Betriebsstätte auf 2,4 Unfälle pro Betriebsstätte verringert werden.

#### 5.2.2.5 Frage V: In welchem Umfang hat die Investitionsbeihilfe zum Umweltschutz beigetragen?

Die Förderung hat neben den vordringlichen Zielen wie Steigerung der ökonomischen Leistungssteigerung der Unternehmen auch Relevanz für ökologische Verbesserungen, da nicht nur die gesetzlichen Anforderungen an eine nachhaltige, umweltgerechte Produktion ständig wachsen, sondern gestiegene Preise, z.B. für Energie und Wasser, zunehmend auch einen ökonomischen Faktor darstellen.

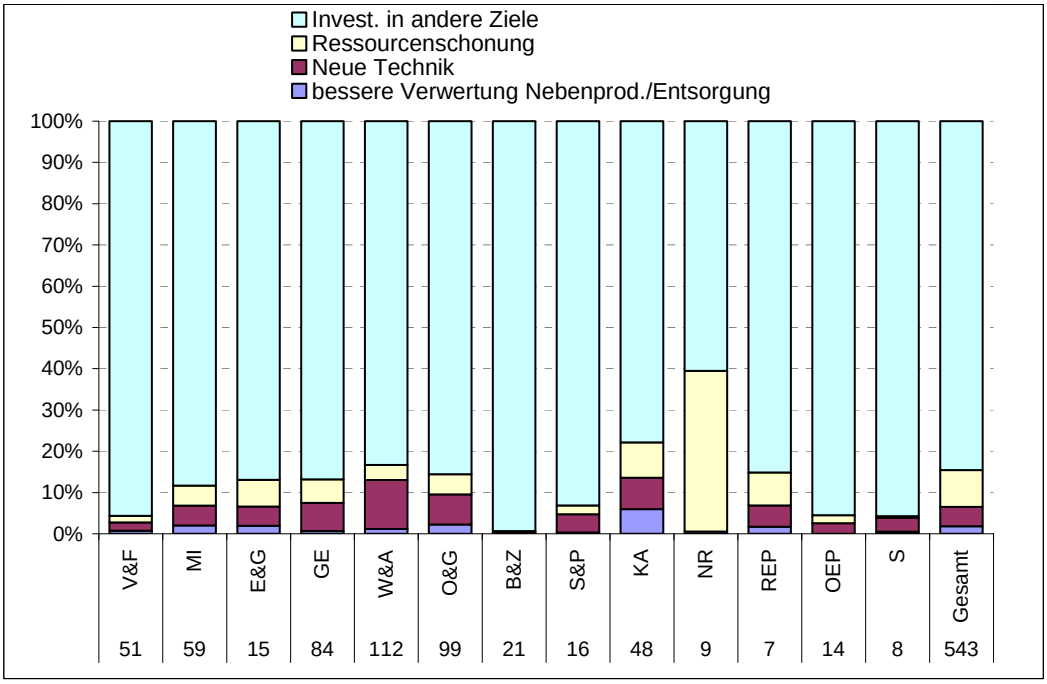
Wie in der Halbzeitbewertung erläutert, sind Angaben zu umweltrelevanten Merkmalen der landwirtschaftlichen Unternehmen, von denen Rohwaren bezogen werden, nur mit unverhältnismäßig hohem Aufwand zu erhalten, da Daten von den landwirtschaftlichen Unternehmen auf freiwilliger Basis erhoben werden müssten. Es erscheint sinnvoll, den Schwerpunkt der Betrachtung auf die Verarbeitungs- und Vermarktungsstufe direkt zu konzentrieren und die im Rahmen von V&V geförderten Projekte selbst auf Aspekte ihres Beitrages zum Umweltschutz zu untersuchen. Anhaltspunkte für Umweltverbesserungen ergeben sich z.B. aus der Anwendung neuer Techniken in den V&V-Unternehmen sowie aus effektiverem Ressourceneinsatz je Produkteinheit oder dem Einsatz regenerativer Energiequellen.

Die Auswertung der Daten zeigt, dass die Förderung zur Verbesserung des Umweltschutzes – wenn auch in geringerem Umfang - beigetragen hat. Ableiten lässt sich dies aufgrund der Zielsetzungen der Investition, spezifischer umweltschonender Produktionsweisen von verarbeiteten Rohwaren sowie der Entwicklung des Ressourcenverbrauchs sowohl absolut als auch bezogen auf den Wert produzierter Erzeugnisse. Grundsätzlich gilt, dass durch Investitionen immer der neueste Stand der Technik in den Betriebsstätten implementiert wird und sich damit gegenüber der Nutzung älterer Anlagen und/oder Gebäude positive Beiträge zum Umweltschutz ergeben.

Eine Verbesserung des Umweltschutzes als direktes Ziel (Ziel 11)oder zusätzlicher Nutzen der Investition spielen in den Unternehmen je nach Sektor eine eher untergeordnete Rolle. Daneben haben Investitionen in die Ziele „Bessere Nutzung bzw. Entsorgung der Nebenprodukte und Abfälle" (Ziel 6) oder „Anwendung

neuer Techniken“ (Ziel 7) aber zumindest einen positiven „Nebeneffekt“ für die Umwelt. Im Bundesgebiet nennt mehr als die Hälfte der geförderten Betriebsstätten wenigstens eines der drei Umweltziele. Von der Gesamtinvestitionssumme in Höhe von 1,44 Mrd. Euro fließen in die drei genannten Umweltziele rd. 224 Mio. Euro. Auf die Investitionsziele zum Umweltschutz entfällt somit ein durchschnittlicher Anteil von rd. 16 % der Gesamtinvestitionssumme (Abbildung 155). Die größte Bedeutung hat Umweltschutz in den geförderten Sektoren Nachwachsende Rohstoffe, Milch, Kartoffeln und Obst & Gemüse. In den übrigen Sektoren spielen die Umweltziele kaum eine Rolle. Anders als vielleicht von der EU-Kommission erwartet ist Umweltschutz als Investitionsmotiv in den geförderten Projekten nicht herausragend positioniert.

Abbildung 155: Investitionen in den Umweltschutz, ermittelt aus der förderfähigen Gesamtinvestitionssumme und Relativangaben zu Umweltzielen




Quelle: Eigene Erhebungen.

Umweltschutz bei der Verarbeitung & Vermarktung dokumentiert sich am besten in einer effizienten Ressourcennutzung, insbesondere von Energie und Trinkwasser. Bestrebungen einer Produktions- oder Sortimentserweiterung sowie die Erzeugung spezieller Aufmachungen führen oftmals zu einem Zielkonflikt mit dem Umweltschutz. Andererseits sind Investitionen in neue Technik in der Regel mit einer Verringerung des Energieeinsatzes verknüpft, da moderne Technik effizienter arbeitet und weniger Energie oder andere Ressourcen pro Outputeinheit verbraucht.

Für die geförderten Betriebsstätten hat der Energiebedarf absolut um 16 %, der Trinkwasserverbrauch absolut um 17 % zugenommen, dagegen sank das Abfallaufkommen um 17 % (vgl. Tabelle 13).

Tabelle 13: Energie- und Trinkwasserverbrauch sowie Abfallaufkommen der geförderten Betriebsstätten

| | Energiemenge | Trinkwassermenge | Abfallmenge |
|---|---|---|---|
| Ausgewertete Betriebsstätten | 527 | 544 | 380 |
| Änderung $t_2 - t_0$ | + 2.069 GWh (+16%) | + 3.938.560 m3 (+17%) | - 904.058 t (- 17%) |
| Anzahl [n] Betriebsstätten mit steigendem Ressourceneinsatz | 345 | 253 | 208 |
| Anzahl [n] Betriebsstätten mit unverändertem Ressourceneinsatz | 0 | 96 | 28 |
| Anzahl [n] Betriebsstätten mit verringertem Ressourceneinsatz | 182 | 195 | 144 |

Quelle: Eigene Darstellung

Der Einsatz von Ressourcen steht in unmittelbarem Zusammenhang zum Umfang der produzierten Erzeugnisse. Ein absolut gestiegener Verbrauch muss deshalb nicht zwingend eine Verschlechterung der Umweltsituation bedeuten, wenn gleichzeitig eine höhere Effizienz erreicht wurde. Im Rahmen der Ex-post-Bewertung sind nur Bruttobetrachtungen der geförderten Betriebsstätten möglich.

Ein effektiver Einsatz der benötigten Ressourcen Energie und Trinkwasser kann als Kriterium für direkte oder indirekte Umweltschutzinvestitionen verwendet werden. Die analysierten Daten zeigen, dass die Energie-Effizienz - bezogen auf den Wert der produzierten Erzeugnisse – leicht gesteigert werden konnte (Tabelle 14). Verantwortlich für die besser genutzte Energie waren insbesondere die Sektoren Vieh & Fleisch, Getreide und Milch.

Tabelle 14: Ableitung der Energieeffizienz (bezogen auf den Wert der produzierten Erzeugnisse) in den geförderten Betriebsstätten

| | **Einheit** | **Zeitpunkt $t_0$** | **Zeitpunkt $t_2$** |
|---|---|---|---|
| Ausgewertete Betriebsstätten | Anzahl | 527 | 527 |
| Gesamtenergie | GWh | 13.178 | 15.247 |
| Gesamtwert prod. Erzeugnisse | Mio. Euro | 10.209 | 12.301 |
| Energieeffizienz (Output/Input) | EUR/kWh | 0,77 | 0,81 |

Quelle: Eigene Erhebungen.

Die Auswertung des Trinkwassereinsatzes in den geförderten Betriebsstätten ergab im Mittel über alle Sektoren für mehr als die Hälfte (285 von 544) eine verbesserte Effizienz des Trinkwassereinsatzes, rd. 31% der Betriebsstätten (170 von 544) weisen eine verschlechterte Effizienz (produzierter Wert pro Einheit Trinkwasser) auf.

Alternative Energien aus dem Einsatz von Windkraft, Solar, Biogas oder aus nachwachsenden Rohstoffen kamen in 20 Betrieben zum Einsatz, 52 geförderte Betriebsstätten nutzen Energie aus Wärmerückgewinnung in geringem Umfang.

Der Erzeugung von Produkten nach den Regeln des ökologischen Landbaus werden umweltschonende Effekte zuerkannt. Von der Entwicklung des Anteils ökologisch erzeugter Rohwaren, wie sie bei der Beantwortung der Bewertungsfrage II dargestellt wurde, können daher positive Beiträge zum Umweltschutz nur in geringem Umfang abgeleitet werden.

Beiträge der Förderung zur Verbesserung des Umweltschutzes können aus spezifischen Merkmalen der verarbeiteten Rohstoffe wie dem Anteil von Öko-Rohwaren oder nachwachsenden Rohstoffen, einer Abfrage der Investitionsziele oder dem Ressourcenverbrauch je Euro produzierte Erzeugnisse ermittelt werden. Diese Kennzahlen erlauben vor allem dann Rückschlüsse auf Umweltwirkungen, wenn zusätzliche Informationen über die vielfältigen Erscheinungsformen im Einzelfall vorliegen und bei der Ergebnisinterpretation einfließen können. Da dies nur selten mit vertretbarem Aufwand zu erreichen ist, sollten vorrangig Veränderungen der Effizienz betrachtet werden

## 5.3 Implementierung und Durchführung der Maßnahmen

Die Umsetzung des Programms im Marktstrukturbereich erfolgte im Wesentlichen in den Strukturen der vorausgegangenen Förderperiode. Neuerungen bezüglich der Durchführung resultieren für Gebiete außerhalb von Ziel-1-Gebieten durch den Wechsel in die Abteilung EAGFL-Garantie, wobei auch in Ziel-1-Gebieten Aspekte wie integrativer Ansatz sowie Begleitungs- und Kontrollverfahren ähnlich ausgeprägt sind. Die Neuerungen beziehen sich auf

- das Rechnungsabschlussverfahren und die damit verbundenen Kontrollen,
- ein strikteres Jährlichkeitsprinzip bezogen auf EU Mittel,
- das Anlastungsverfahren,
- die mit der Förderung verknüpfte Einhaltung von Mindeststandards,
- das erweiterte Begleitungs- und Bewertungssystem mittels Monitoring
- und Evaluation anhand von Bewertungsfragen.

Für den Maßnahmenbereich V&V heben alle Bundesländer die größere Flexibilität bezüglich der Programmerstellung gegenüber der VO (EG) Nr. 951/97 hervor. Insbesondere die hinzugewonnene Flexibilität bzgl. der Verteilung und Anpassung der geplanten Finanzmittel auf die Sektoren sowie das Fehlen der in der Vorperiode restriktiven Auswahlkriterien bewirken markante Entlastungen.

Eine weitere Entlastung stellt der indikative Finanzplan für Deutschland insgesamt dar. Dadurch haben die Bundesländer untereinander an Flexibilität hinsichtlich der genauen Ausschöpfung der jährlichen EU-Finanzmittelansätze gewonnen. EU-Finanzmittel können nun in bestimmten Grenzen relativ problemlos zwischen Bundesländern transferiert werden, etwa weil in einem Jahr ein Bundesland keine komplette Mittelausschöpfung erreicht, während ein anderes Bundesland diese Mittel zusätzlich in Maßnahmen einsetzen kann. Dies kann sich auch auf den Bereich V&V auswirken. Speziell bei den in der Regel größeren Investitionsvorhaben im Bereich V&V ist es oft nicht sicher, ob die formalen Voraussetzungen für Auszahlungen noch termingerecht vorliegen, so dass eine flexible Mittelbewirtschaftung vorteilhaft ist.

Das verstärkte Kontroll- und Berichtswesen inklusive Ergänzungen, Anpassungen und Nacherhebungen führt gegenüber der Vorgängerperiode zu erheblicher Mehrarbeit. Die Belastung durch Meldepflichten, Jahresberichte und Agrarstrukturbericht wird von fast allen Bundesländern als übermäßig hoch empfunden. Dabei ist es weniger die Verpflichtung zu Kontroll- und Rechenschaftsverfahren an sich, als vielmehr deren Komplexität und ihre Änderungen während der laufenden Förderperiode, die als außerordentliche Belastung empfunden wurden. Inwieweit dieses Problem durch abgestimmte Berichtspflichten, Checklisten etc. in der laufenden Programmperiode vermieden werden kann, bleibt abzuwarten.

Auch die umfangreichen Erhebungsbögen zur Beantwortung der Bewertungsfragen der EU führen aufgrund der sehr detaillierten Vorgaben der Kommission und ihrer anfänglich geringen Bereitschaft, davon Abstriche zu machen, sowohl bei den Unternehmen als auch den Bewilligungsbehörden zu Problemen bei der Beantwortung. Die Reduktion obligatorisch zu erhebender Indikatoren im Rahmen der Durchführung der ELER-Verordnung ist vor diesem Hintergrund zu begrüßen. Allerdings hätte man sich gewünscht, dass bei der Auswahl der obligatorischen Indikatoren darauf geachtet worden wäre, dass es sich auch um aussagekräftige Indikatoren im Hinblick darauf handelt, Wirkungen bezüglich der Förderziele abzuleiten. Damit wäre eine gewisse Vergleichbarkeit der Förderwirkungen über verschiedene Region der EU ermöglicht worden. Andererseits lässt die ELER-Verordnung in den einzelnen Förderregionen Freiräume, geeignete Indikatoren für eine Wirkungsanalyse zu definieren und zu erheben.

Qualität und Rücklauf der Erhebungsbögen haben sich im Verlauf der abgelaufenen Förderperiode dank des Einsatzes aller Beteiligten und durch das intensiv genutzte Angebot verschiedener Workshops deutlich verbessert. Vorliegende Erhebungsbögen erweisen sich als geeignetes Instrumentarium, um quantitative und qualitative Antworten auf die Bewertungsfragen zu geben. Für die folgende Programmperiode konnten wertvolle Hinweise für notwendige und sinnvolle Vereinfachungen und Anpassungen der Erhebungsbögen gewonnen werden. Aufbauend auf diesen Erfahrungen ist es gelungen, im Einvernehmen mit den Bundesländern und ihren Bewilligungsbehörden für die nunmehr laufende Förderperiode ein für alle Bundesländer einheitliches Indikatorenschema in Form eines Erhebungsbogens für wesentliche Aspekte der Wirkungsanalyse zu implementieren.

Probleme in der Bewilligungspraxis ergaben sich aus dem Jährlichkeitsprinzip in Verbindung mit den unterschiedlichen Haushaltsjahren der EU und der Länder. Zusammengenommen führten die Rahmenbedingungen zu einem deutlich höheren administrativen Aufwand, erheblichen Einbußen bezüglich einer flexiblen Reaktion auf wirtschaftliche Notwendigkeiten und sehr kurzen Zeitfenstern für die Bewilligung neuer Projekte. Durch den Einsatz eines förderunschädlichen vorzeitigen Maßnahmebeginns konnte dieser Mangel an Flexibilität teilweise ausgeglichen werden. Auf andere Möglichkeiten der Effizienzsteigerung bei der Bewilligung wurde ausführlicher bereits in der Aktualisierung der Halbzeitbewertung eingegangen (vgl. WENDT et al., 2006, S. 151 ff.).

Aufgrund von Prüfungen durch die EU während der abgelaufenen Förderpreiode wurde deutlich, dass entgegen den Vorstellungen der EU ausreichende Verfahren zur Projektauswahl meist fehlten. Für die laufende Förderperiode 2007 bis 2013 werden sie von der EU gefordert. Im Folgenden soll ein solches Verfahren und seine Möglichkeiten vorgestellt werden.

In den vorangegangenen Ausführungen wurden verschiedene Einflussfaktoren zur Beantwortung der Bewertungsfragen präsentiert und analysiert. In einem nachfolgenden Analyseschritt kann die Förderung dahingehend geprüft werden, in welchem Ausmaß Antragsteller die verschiedenen Ziele der Förderung insgesamt mit den Projekten verwirklichen. Eine derartige Auswertung der EB ermöglicht ein Ranking der Anträge nach ‚Zielerfüllungsgrad'. Auf diesem Wege könnte den Bewilligungsstellen und Ministerien eine Unterstützung zur Beurteilung der Anträge und Maßnahmenwirkung geboten werden, indem direkt die vom Antragsteller versprochenen Wirkungen dargestellt werden sowie indem diese Werte mit durchschnittlich erreichten Ergebnissen verglichen werden. So kann zumindest ein Hinweis geliefert werden, ob ein Antragsteller auch tatsächlich gewünschte Verbesserungen anstrebt oder dies gar nicht oder nur unzulänglich tut. Die Analyse offeriert die Möglichkeit, Förderung in ihrer angestrebten Wirkung (ex ante) und ihrer tatsächlichen Wirkung (ex post) besser erfassbar zu machen.

Über Auswertungen der EB wird ein Ranking der Anträge nach 'Vorzüglichkeit' vorgenommen. Auf diesem Wege kann den Bewilligungsstellen eine Unterstützung zur Beurteilung der Anträge geboten werden, die zumindest einen ersten groben Hinweis liefert, ob ein Antragsteller auch tatsächlich gewünschte Verbesserungen anstrebt oder dies gar nicht oder nur unzulänglich tut. Zu diesem Zweck wurden Kriterien mit Bezug zur Wettbewerbsfähigkeit als 'Leistungsparameter' formuliert. In einem zweiten Schritt wurde die Liste um Aspekte erweitert, die als Förderziele der Maßnahme bzw. der Programme gelten, um damit sowohl wettbewerbsrelevante projektspezifische Aspekte als auch förderpolitisch übergeordnete Aspekte in der Bewertung zu berücksichtigen. Damit wird der Bewertungsansatz der EU-Förderung aufgegriffen, der auch Grundlage des EB ist: Ausgehend von politischen Zielsetzungen, die zu detaillierten Unterzielen heruntergebrochen werden, lassen sich Kriterien formulieren, die eine Abbildung der Ziele erlauben. Die Überführung der Kriterien in messbare Indikatoren macht dann die Ziele einer quantitativen Beschreibung zugänglich. Genau dieser Versuch wurde mit der Tabelle 15 unternommen:

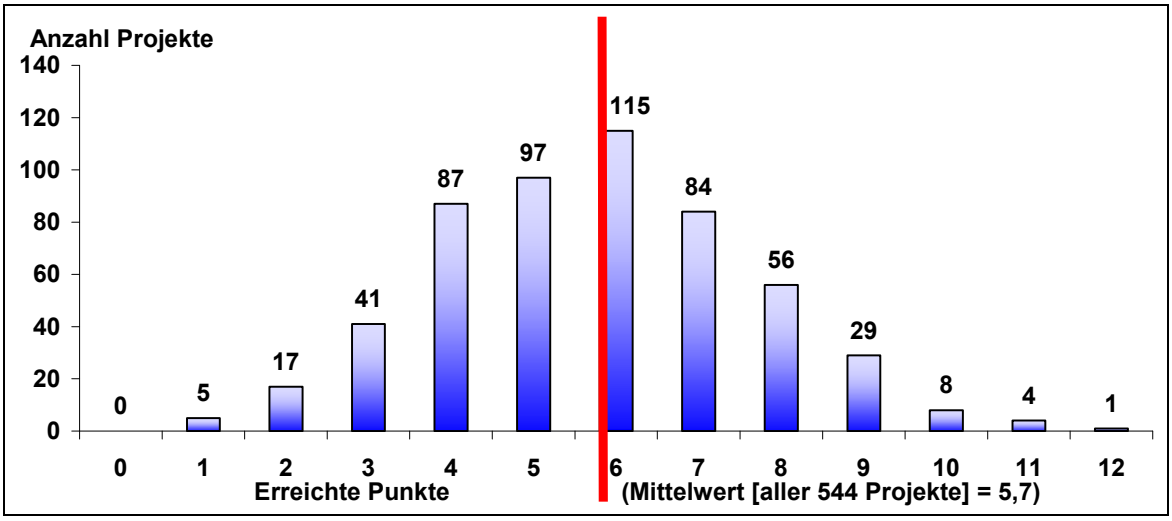
Tabelle 15: Kriterien für eine Rankingliste des Fördervorteils der Projekte

| Entscheidungskriterium | | | Wertung |
|---|---|---|---|
| 1 positive Beschäftigungsentwicklung | t2 > t0 | = | 1 |
| 2 positive Entwicklung der Wertschöpfung | t2 > t0 | = | 1 |
| 3 Einsatz mindestens eines QMS-Instrumentes | > 0 | = | 1 |
| 4 positive Entwicklung des wertmäßigen Absatzes neu entwickelter Produkte | t2 > t0 | = | 1 |
| 5 Investition in Ziel 7 und oder Ziel 8 (Innovation) | > 0 | = | 1 |
| 6 Einsatz von Güte-, Marken-, Herkunftszeichen in t2 | > 0 | = | 1 |
| 7 a) Preisindexierung = Ja, b) Qualitätszuschlag = Ja, c) Vertragsstrafen = Ja | Ja ≥ 2 | = | 1 |
| 8 positive Differenz zum Durchschnittsmarktpreis in t2 | > 0 | = | 1 |
| 9 Frauenanteil; positive Entwicklung | t2 > t0 | = | 1 |
| 10 AZUBI-Beschäftigung; positive Entwicklung | t2 > t0 | = | 1 |
| 11 Vertragsbindungsanteil erhöht | t2 > t0 | = | 1 |
| 12 Keine Förderung in Vorperioden | = 1 | = | 1 |
| | | | max. 12 |

Entscheidend ist natürlich, welche Kriterien und in welcher Ausprägung die Kriterien zur Beurteilung herangezogen werden. Tendenziell sollten möglichst viele der förderrelevanten aber auch wirtschaftlich relevanten Kriterien berücksichtigt werden und zugleich sollten tatsächliche Leistungen und nicht die Erfüllung von 'Selbstverständlichkeiten' abgefragt werden.

Bezüglich der in Abbildung 156 dargestellten Resultate fällt ins Auge, dass die Verteilung der Projekte der Gauß'schen Standardverteilung ähnelt. Der Mittelwert von 5,7 weist darauf hin, dass im Durchschnitt aller berücksichtigten Anträge bzw. Bewilligungen knapp die Hälfte der hier von den Evaluatoren festgelegten anzustrebenden Kriterien erfüllt werden sollen. Eine Bewertung ist allerdings nur eingeschränkt möglich, da die Projekte aus verschiedenen Sektoren stammen und bestimmte Kriterien evtl. sektorspezifisch unterschiedliche Relevanz besitzen können und ferner weder die Kriterienwahl noch die Kriterienbewertung (alle gleichwertig) zweifelsfrei passend ist. Andererseits veranschaulichen die Resultate, dass einige Antragsteller beabsichtigen, die Mehrzahl der hier festgelegten Kriterien zu erfüllen. Der Kriterienkatalog stellt demnach realisierbare Ansprüche dar.

Abbildung 156: Ranking der Projekte nach 12 Kriterien als positive Beiträge zur Förderausrichtung

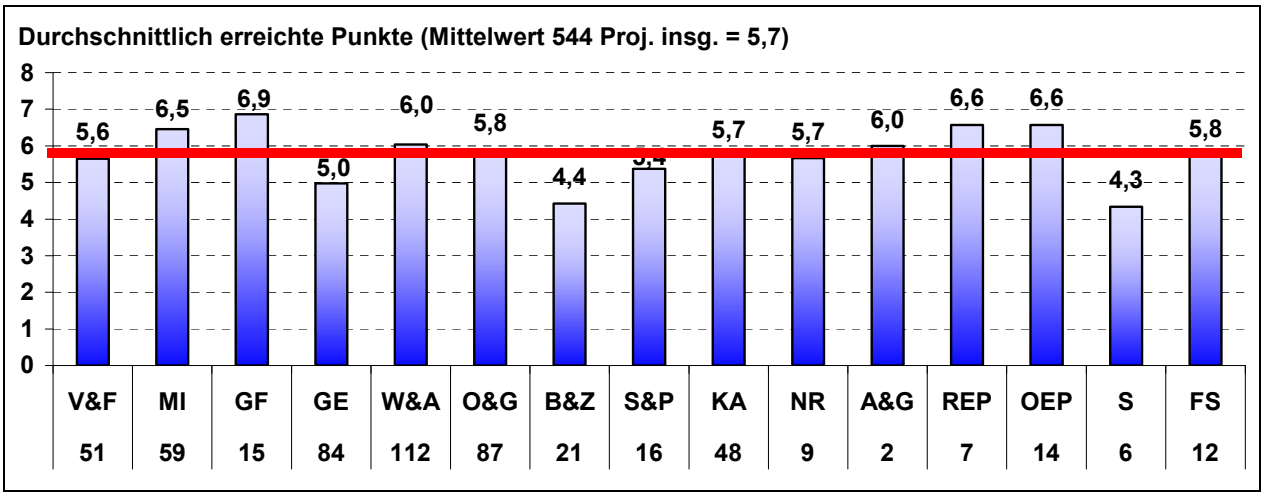



Quelle: Erhebungsbögen.

Beispielhaft verdeutlicht diese Auswertung, welches Analysepotenzial in den EB wie auch in der Verwendung von Bewertungskennziffern steckt und wie bedeutsam ein gut durchdachter Kriterienkatalog und die Kriterienbewertung sind.

Die eventuell vorhandene Eigenart eines Sektors hinsichtlich der aufgestellten Kriterien zeigt Abbildung 157. Auf der Grundlage vieler EB kann eine sektorspezifische Auswertung erfolgen und erlaubt dann auch eine genaue Beurteilung von Anträgen hinsichtlich ihrer Vorzüglichkeit in Bezug auf die Förderung und der mit ihr verbundenen Ziele.

Abbildung 157: Ranking der Projekte nach Sektoren; 12 Kriterien




Quelle: Erhebungsbögen.

Zusammenfassend kann folgendes festgehalten werden: Die hier aufgezeigte EB-gestützte Bewertung ersetzt sicherlich nicht das Fachwissen und evtl. spezifische Situationskenntnisse, die für die Beurteilung der Vorzüglichkeit von Projekten nötig ist. Sie bietet jedoch einen Ansatzpunkt, eine Vorzüglichkeit von Projekten aufzuzeigen, die für Bewilligungen eine Hilfestellung sein kann.

Zudem offeriert die vorgestellte Analyse die Möglichkeit, Förderung in seiner Wirkung besser erfassbar zu machen. Insbesondere die Offenlegung und Skalierung von Ergebnissen und Wirkungen trägt zur Erhöhung der Transparenz der Förderung bei. Sie eröffnet Wege, zu einer Verbesserung der Steuer- und Eingriffsmöglichkeiten zu gelangen. Im Ergebnis ist ein Werkzeug erarbeitet worden, das als hilfreiches

Beurteilungs- und nach Projektabschluss auch Bewertungsinstrument der Projekte und der Förderung dienen kann. Dieser Ansatz bedarf weiterer Diskussionen auch bezüglich der verwaltungsmäßigen Umsetzung. Insbesondere die Wahl und Formulierung der Zielsetzungen der Programme bzw. Maßnahmen verlangt ein hohes Maß an Präzision, Operationalisierbarkeit sowie Realitätsnähe, weil sich daraus die anwendbaren Kriterien bzw. der Kriterienkatalog und nachfolgend die Leistungsparameter bzw. die Wirkungsmessung ergeben. Neben der Auswahl der Kriterien ist auch ihre Gewichtung für die Bewertung unerlässlich. Der für die laufende Förderperiode entwickelte EB liefert ein Instrumentarium zur Entwicklung eines Beurteilungsrasters und eine spätere Wirkungsanalyse.

Die Bereitstellung der Fördermittel durch die Gesellschaft wird zunehmend mit der Erwartung verknüpft, dass die Mittel zielgerichtet, bedarfsorientiert und effizient eingesetzt werden und dass dies auch belegt wird. Die Bemühungen, in dieser Förderperiode die Wirksamkeitskontrolle zu verstärken, sind daher zu begrüßen. Ihre Ergebnisse sollten bei der Gestaltung künftiger Förderprogramme einfließen. Wirkungen von Investitionsförderung treten allerdings mit zeitlichen Verzögerungen ein. Insofern ergibt sich das schwierige Problem, rechtzeitig Ergebnisse für die Gestaltung kommender Förderung zu ermitteln.

Mit den EB ist ein Instrumentarium zur Erhebung und Analyse von Projektdaten zur Wirkungsanalyse geschaffen worden. Der Praxistest erfolgte mit 758 EB, die einer Auswertung unterzogen wurden. Die Daten der Erhebungsbögen erlauben in weiten Teilen eine Beantwortung der Bewertungsfragen der Kommission, z.B. im Hinblick auf die Wettbewerbsfähigkeit, die Bedeutung von Qualitätsaspekten oder den Erzeugernutzen. Es zeigte sich, dass tiefergehende Prüfungen, Analysen und Bewertungen möglich sind, die ohne eine Erhebung spezifischer Daten nicht hätten erfolgen können, da die amtliche Statistik aufgrund der unterschiedlichen Berichtskreise und Erhebungseinheiten sowie über den Anhang I weit hinaus gehende Erhebungstatbestände (höhere Verarbeitungstiefe) kaum relevante, d.h. auf die Förderung bezogene Informationen liefert. Ihre Eignung zur Beurteilung von Förderwirkungen ist dadurch erheblich beeinträchtigt. Sie liefert allenfalls Anhaltspunkte für Entwicklungen, die durch zusätzliche Informationen wie die Branchenbilder ergänzt werden müssen, um zu realitätsnahen Aussagen kommen zu können.

Der sehr hohe Aufwand für das Begleit- und Monitoringsystem kann reduziert werden. Ansatzpunkte dafür sind:

- Begrenzung auf wenige, aussagekräftige Kenngrößen, die im Falle der Investitionsförderung von den Begünstigten vor Antragstellung und nach Projektabschluss zur Bewilligung und Evaluation vorgelegt werden müssen.
- Bei den Wirkungsindikatoren zeigen die bisherigen Auswertungen, dass Primärerhebungen unverzichtbar sind, um fundierte Bewertungen der angebotenen Maßnahmen abgeben zu können bzw. die Bewertungsfragen der EU-Kommission beantworten zu können. Erfahrungen der abgelaufenen Förderperiode haben in enger Zusammenarbeit und Abstimmung von Bund, Ländern und Evaluatoren Eingang in die Indikatorenerhebung der laufenden Periode: gefunden. Als erhebbare und auswertbare Kenngrößen haben sich erwiesen
  - Zielsetzungen der Investition entsprechend dem Programm;
  - Arbeitsproduktivität (Wert produzierte Erzeugnisse je AK);
  - Beschäftigung (möglichst auf Basis FTE);
  - Produktionskosten ('Stück'kosten je 1000 € Wert produzierte Erzeugnisse);
  - Anwendung QMS;

  - qualitative Angaben zur Qualitätsentwicklung;
  - Entwicklung Wert Rohwarenbezug;
  - Umfang Vertragsbindung;
  - Abfragen zum Ressourcenverbrauch.
- Vereinheitlichung der Begriffsdefinitionen bei gleichen oder sehr ähnlichen Tatbeständen.
- Nutzung einmal erhobener Daten für andere Zwecke.
- Rechtzeitige Festlegung der zu erhebenden Kennzahlen und weitgehender Verzicht auf Änderungen während der Förderperiode.
- Lockerung des Jährlichkeitsprinzips der Haushaltsführung bei Abwicklung von Investitionsvorhaben in Richtung n + 2.

Für eine fundierte Wirkungsanalyse sind klare Zielformulierungen für angebotene Fördermaßnahmen zwingend vorzunehmen und auch Indikatoren festzulegen, um den Erreichungsgrad dieser Ziele messen zu können. Hierfür ist es notwendig, dass Ziele so formuliert werden, dass ihre Erreichung auch überprüft werden kann und die Indikatoren so formuliert werden, dass sie hinsichtlich der Zielerreichung Aussagekraft besitzen.

Die Qualität der Evaluationsergebnisse ist in erheblichem Maße von der Motivation der Beteiligten abhängig. Besonderes Gewicht hat dabei die Grundeinstellung gegenüber der Evaluation. Oft wird sie mehr als Verpflichtung denn als Basis zur zielgerichteten Verbesserung der Maßnahme und ihrer Wirkungen empfunden. Im Verlauf der abgelaufenen Förderperiode ist die Bereitschaft zur Unterstützung der für die Evaluation notwendigen Erhebungen insbesondere seitens der Administration in den Bundesländer deutlich gestiegen, wozu auch intensive Diskussionen auf Informationsveranstaltungen und Workshops mit den handelnden Personen wichtige Beiträge geleistet haben. Der Nutzen der Evaluation für Wirtschaft, Administration und Politik wurde z.B. dadurch deutlicher, dass sie Belege über Wirkungen und damit Rechtfertigungen gegenüber Geldgebern und Gesellschaft ermöglicht, eine Differenzierung nach Wirkungsgrad einzelner Maßnahmen erlaubt oder Hilfestellungen für ein gefordertes Projektauswahlraster gibt.

Unabhängig davon, ob knappe Finanzmittel dazu zwingen oder die EU dies verlangt, sind Verfahren zur Projektauswahl zu entwickeln, die bei Bedarf anhand spezieller Kriterien anwendbar und transparent nachvollziehbar sind. Auswertungen des EB können für ein Ranking von Förderanträgen nach ‘Vorzüglichkeit’ und für eine systematische Erfassung der Wirkungen von Fördermaßnahmen genutzt werden. In ein solches Projektranking sollte auch einfließen, inwieweit vom Antragsteller bei wiederholter Förderung ein wirklicher Bedarf anhand eines vorzulegenden Entwicklungskonzeptes besteht, um Mitnahmeeffekte zu minimieren und Dauerförderung zu vermeiden.

## 5.4 Bewertung der Fördergrundsätze der GAK

In der Aktualisierung der Zwischenbewertung (Update) wurde auf die Problematik öffentlicher Förderung, die sich aus verschiedenen Quellen speist (EU/Bund/Land), hinsichtlich Komplexität der Regelungen, der Formulierung von Zielen und der Aushöhlung des Subsidiaritätsprinzips etc. ausführlich eingegangen (vgl. WENDT et al., 2006, S. 174ff.).

### 5.4.1 Anpassungen der GAK-Grundsätze

Ein Hauptziel der GAK-Förderung im Bereich der Förderung der Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte ist die Sicherung und Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Beteiligten im Markt, insbesondere der landwirtschaftlichen Erzeuger. Diese vielschichtige Zielsetzung spiegelt sich auch in den Investitionszielen wider, die von den Begünstigten in den EB angegeben wurden (vgl. S. 153 ff.). Die Nahrungsmittelmärkte sind in hohem Maße gesättigt. Bei anhaltenden technischen Fortschritten erfordert dies auf der Produktionsseite strukturelle Anpassungen, die langfristig nur den wettbewerbsfähigen Anbietern ein Verbleiben im Markt erlauben. Marktentwicklungen werden vor allem von der Nachfrage determiniert. Sie unterliegen einem schnellen Wandel und teilen sich zunehmend in Marktsegmente mit spezifischen Produktanforderungen auf. Die daraus resultierenden Marktimpulse dringen über die Wertschöpfungskette am schnellsten und effizientesten zum Landwirt. Wertschöpfungsketten als Ganzes bestimmen zunehmend die Wettbewerbsfähigkeit im Markt[46]. Die bei Einführung des Marktstrukturgesetzes noch prägende Vorstellung einer gleichgewichtigen Marktmacht zwischen einzelnen Marktstufen hat demgegenüber an Bedeutung eingebüßt. Die Bedeutung der Wertschöpfungsketten wird noch durch VO (EG) Nr. 178/2002 verstärkt, die ab 2005 Rückverfolgbarkeit fordert.

Derartigen Marktgegebenheiten kann Investitionsförderung weitgehend dann entsprechen, wenn sie die Ausrichtung der Investitionsprojekte auf die Bedürfnisse der Nachfrage und die Einbindung in Wertschöpfungsketten inhaltlich in den Mittelpunkt stellt. Die Investoren verfügen über Kenntnisse und Kontakte zu den ausgewählten Zielmärkten und suchen sich die zur Marktbehauptung effizientesten Marktpartner über die jeweils am besten geeigneten Organisationsformen. Die notwendige Eigenbeteiligung der Investoren an der Förderung mindert dabei das Risiko von Fehlinvestitionen.

Diesbezüglich bestanden hinsichtlich der Investitionsförderung Unterschiede der Grundsätze zur Marktstrukturverbesserung einerseits und nach dem Marktstrukturgesetz andererseits insbesondere a) im Bereich der Lieferbindungsbedingungen zur Erzeugungsebene, b) dem Grad der Einbindung in Wertschöpfungsketten sowie c) stärkerer sektoraler Begrenzungen im Bereich der Marktstrukturverbesserung.

a) Im Bereich des Marktstrukturgesetzes war die Förderung von Unternehmen, die mit Erzeugergemeinschaften zusammenarbeiten, auf den Teil der förderfähigen Investition begrenzt, dessen Nutzung durch Lieferverträge abgesichert war, während im Bereich der Marktstrukturverbesserung die gesamte förderfähige Investition gefördert wurde, wenn für mindestens die Hälfte der Rohwaren eine Vertragsbindung für 5 Jahre nachgewiesen wurde. Hinsichtlich Erzeugerbindung und Nutzen für die Landwirte war die Regelung im Bereich der Förderung nach dem Marktstrukturgesetz zieladäquater als im Bereich der Marktstrukturverbesserung. Diesem Aspekt kann im Bereich der Förderung zur Marktstrukturverbesserung dadurch Rechnung getragen werden, dass die Höhe der Förderung mit zunehmendem Umfang der Vertragsbindung mit Erzeugern oder EZGen aufsteigend gestaffelt wird, wie es in einigen Ländern in der abgelaufenen Förderperiode bereits angewandt wurde. Eine Differenzierung der Förderhöhe nach zunehmendem Umfang der Vertragsbindung mit Erzeugern oder EZGen führt zu einer komplizierteren Förderabwicklung und zu einem höheren Rückforderungsrisiko, vor allem dann, wenn diese die Förderhöhe bestimmende Bedingung mehrere Jahre einzuhalten ist. Zu begrüßen ist, dass in der

[46] Dies wurde unter einem etwas anderen Blickwinkel eindrucksvoll auf der Jahrestagung des Dachverbandes der Wissenschaftlichen Gesellschaften der Agrar-, Forst-, Ernährungs-, Veterinär- und Umweltforschung zum Thema Lebensmittelqualität und Qualitätssicherungssysteme unterstrichen. Kurzfassungen der Referate sowie Präsentationen sind im Internet unter der Adresse www.agrarforschung.de abrufbar (Stand: Dez. 2003).

laufenden Förderperiode eine Angleichung dahingehend vorgenommen wurde, dass bei nachgewiesener Vertragsbindung von 40 % nun immer die gesamte Investition förderfähig ist. Allerdings macht die Reduktion der mindestens nachzuweisenden Vertragsbindung von 50 % auf 40 % für fünf Jahre in der laufenden Förderperiode den Nachweis des Erzeugernutzens und damit die Verankerung der Förderung im EAGFL und nicht im EFRE schwerer begründbar.

b) Sobald eine EZG oder im Falle der Grundsätze Öko und Regio EZZ Förderung erhalten, bedarf es keiner stufenübergreifenden vertraglichen Lieferbindung, da die Mitgliederorientierung ausreicht. Bei der Förderung von Unternehmen hingegen ist automatisch eine Verknüpfung von mindestens zwei Stufen der Wertschöpfungskette durch die verpflichtende Lieferbindung mit Erzeugern gegeben. Im Lichte der vorausgehenden Ausführungen wäre aber eine verpflichtende Zusammenarbeit mit einem oder mehreren leistungsfähigen Marktpartnern zur nachhaltigen Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit ausnahmslos erforderlich. Darüber hinaus reichte in der abgelaufenen wie auch in der jetzigen Förderperiode der Nachweis aus, dass die im Antrag unterstellten Absatzmengen nachhaltig erreichbar seien. Hier sollte in den Grundsätzen einem verpflichtenden Nachweis von Absatzstrategien beim mehrstufigen Absatz der Vorzug gegeben werden.

c) Während vormals die Förderung von Schlachtanlagen im Bereich der Marktstrukturverbesserung ausgesetzt, im Bereich Marktstrukturgesetz jedoch möglich war, ist sie nun gänzlich ausgesetzt. Für diese ungleiche Verfahrensweise fehlte ohnehin jegliche wirtschaftspolitische und ökonomische Begründung.

#### 5.4.1.1 Marktstrukturgesetz

Erzeugergemeinschaften können ein wichtiges Element in einer Wertschöpfungskette sein, indem sie ausreichend große Produktmengen mit den gewünschten Qualitätseigenschaften bereitstellen. Die Ausführungen im vorhergehenden Kapitel zeigen einen deutlichen Rückgang der ohnehin nicht sehr umfangreichen Förderung im Bereich der EZG nach dem MStrG in der Förderperiode 2000 bis 2006 gegenüber der vorangegangenen Förderperiode. Dies lässt den Schluss zu, dass der Bedarf insgesamt rückläufig und zunehmend gedeckt ist, so dass die spezifische Fördernotwendigkeit fehlt. Explizit erscheint dabei die Förderung im Bereich der Startbeihilfen verzichtbar. EZGen können als Teil der Wertschöpfungskette an deren Markterfolg partizipieren. Dadurch bestehen im Wettbewerbsprozess ausreichend ökonomische Anreize, EZGen wenn nötig zu gründen oder auszubauen und entsprechend den Markterfordernissen zu gestalten. Gleichzeitig werden Gründungen oder Ausweitungen mit unsicheren wirtschaftlichen Perspektiven sowie die Realisierung von Mitnahmeeffekten vermieden. Anders als in der Aktualisierung der Halbzeitbewertung von den Evaluatoren vorgeschlagen (vgl. Wendt et al., 2006, S. 160) sind auch bei der derzeit gültigen Regelung für die Förderperiode 2007 bis 2013 keine Vorkehrungen getroffen worden, die eine Beurteilung des Fördererfolges im Bereich der Startbeihilfen und der Gewährung von Förderung für Organisationskosten erlauben würden.

Wie schwierig es ist, die genannten Argumente in die Förderpraxis einfließen zu lassen, zeigt die geführte Diskussion um Änderungen im Bereich der Anerkennungsvoraussetzungen (Erhöhung der Mindestmengen, Anerkennung nach Erzeugnissen und Gruppen verwandter Erzeugnisse, Stärkung der Andienungspflicht, Verbesserung/Professionalisierung der Geschäftsführung).

Auch der Empfehlung der Evaluatoren, auf Förderung in Form von Startbeihilfen bei der Förderung nach dem MStrG in der künftigen Förderperiode zu verzichten, wurde in der laufenden Förderperiode bislang nicht gefolgt (vgl. WENDT et al., 2006, S. 160). Diese Empfehlung hat weiter Gültigkeit.

Eine andere Empfehlung vorangegangener Evaluationen wird demgegenüber aufgegriffen, indem in den ab 2007 geltenden Grundsätzen eine finanzielle Gleichbehandlung der Investitionsförderung im Bereich aller Grundsätze vorgesehenen ist.

Darüber hinaus erscheinen Modifizierungen des Marktstrukturgesetzes sinnvoll, die mögliche Befreiungen von der Andienungspflicht eingrenzen oder untersagen oder zumindest erheblich einschränken, zudem eine professionelle fachkundige Geschäftsführung als Anerkennungsvoraussetzung etablieren und Optionen zum Tätigwerden einer EZG im Rahmen mehrerer Durchführungsverordnungen (d.h. mehrerer Produkte) beinhalten.

#### 5.4.1.2 Öko/Regio

Die bisherige Resonanz im Bereich der Fördergrundsätze Öko und Regio bleibt deutlich hinter den Erwartungen zurück. Im Öko-Bereich ist dies auch darauf zurückzuführen, dass meist Unternehmen investieren, die sowohl im konventionellen Bereich als auch im Öko-Sektor tätig sind. In diesen Fällen ist eine Trennung nach Öko und konventionellem Anteil nicht möglich oder mit zu hohem Aufwand verbunden, so dass unter Verzicht auf die höheren Fördersätze im Bereich Öko die Förderung im Bereich der Marktstrukturverbesserung erfolgt. Hier wäre denkbar – wie etwa in Österreich erfolgt - für die Verarbeitung von Ökoprodukten in Abhängigkeit vom Anteil der eingesetzten landwirtschaftlichen Öko-Rohwaren einen Bonus von X % zu gewähren.

Zielsetzung der Trennung der Fördergrundsätze Öko und Regio war es, die ausgemachten Zielgruppen besser zu erreichen sowie generell die Transparenz der Förderung zu erhöhen. Betrachtet man die Maßnahmen nach den Grundsätzen Öko und Regio unter Kostengesichtspunkten, so fällt das meist sehr geringe Fördervolumen je Projekt auf, vor allem bedingt durch den geringen Anteil von Investitionsprojekten. Bezogen auf die Fördertatbestände ´Startbeihilfen´ bzw. ´Zuschüsse zu den Organisationskosten´ resultiert daraus ein hoher Verwaltungsaufwand. Betrachtet man die Umsetzung unter Kosten-Nutzen-Aspekten, so ist ein Verzicht darauf im Rahmen der GAK ohne Nachteile möglich. Bundesländer, die nicht auf das Angebot dieser Maßnahme verzichten wollen, können eine entsprechende Maßnahme auch in eigener Regie allein mit Landesmitteln fördern. Im Bereich der ökologisch erzeugten Produkte und deren Be- und Verarbeitung sowie deren Handel besteht ein etabliertes Prüfungsprocedere entsprechend der EU-Ökoverordnung, welches in dem Grundsatz integriert ist. Das ist nicht in dem Maße beim Grundsatz der regional erzeugten Produkte der Fall. Hier bestehen unscharfe Begriffe mit erheblichem Interpretationsspielraum und – wie die Verhandlungen in den entsprechenden Gremien zeigen – laufender Diskussions- und Anpassungsbedarf. Letzteres gilt auch für den Teil der Öko-Grundsätze, der nicht durch die EU-Verordnung geregelt wird. In beiden Grundsätzen werden daher verschiedentlich Begriffsinhalte wie Erzeugerzusammenschluss, regional erzeugte Produkte, Erzeugerregion, Vermarktungsregion, besondere Qualität neu definiert. Sie verursachen nicht nur zusätzlichen neuen Definitions-, Kontroll- und Verwaltungsaufwand, sondern laufen aktuellen Marktnotwendigkeiten auch mit Verzögerungen hinterher (z.B. Internethandel = immer ´global´).

#### 5.4.1.3 Vermarktungskonzepte

Die **Förderung der Erarbeitung von Vermarktungskonzepten**, die seit 1999 im Bereich der Öko-Produkte und seit 2000 auch im Bereich regional erzeugter Produkte bis zu einer Höchstsumme von 100 000 Euro möglich ist, lässt sich schwierig beurteilen. Gleiches gilt für die seit 2004 mögliche und bis 31.12.2007 befristete Förderung der Durchführung von Vermarktungskonzeptionen, sofern Aufwendungen gemäß der

"Gemeinschaftsleitlinien für staatliche Beihilfen im zur Werbung für in Anhang I des EG-Vertrags genannte Erzeugnisse und bestimmte nicht in Anhang I des EG-Vertrages genannte Erzeugnisse" ausgeschlossen sind. Inzwischen erfolgte eine Ausweitung auf alle Produktbereiche und Begünstigten[47], was inhaltlich nur konsequent ist.

Bei der **Bewertung** der Förderung von Vermarktungskonzeptionen überrascht es zunächst, dass sie überhaupt gefördert werden. Das Aufspüren von Marktchancen, die Identifizierung von Zielmärkten und ihre gewinnbringende Nutzung unter Inkaufnahme hoher Flopraten bei innovativen Produkten sind als wesentliche Leistung unternehmerischen Handelns zu verstehen, das seine Entlohnung über den Markt erfährt. Ausgehend von der Prämisse, dass beim Verbraucher Präferenzen für regionale Produkte bestehen, sollte sich dies in entsprechenden Preisaufschlägen niederschlagen. Anlass für staatliche Förderung wäre nicht gegeben. Zu klären wäre, unter welchen Bedingungen von dieser Vorgehensweise abgewichen werden kann und über staatliche Unterstützung einen Anreiz bzw. die Sicherheit geboten werden sollte, innovative risikoreiche Schritte, zu wagen.

Wenn, wie in einer Fallstudie ermittelt, eine überzeugende, aufgrund des innovativen Produktcharakters aber mit Risiken behaftete Projektstrategie vorliegt, es jedoch an den notwendigen Eigenmitteln für eine Umsetzung fehlt, kann fehlendes Eigenkapital sinnvoll durch Förderung ersetzt werden. Die Realisierung des Projektes und damit der Beiträge zur Zielerreichung des Programms werden dadurch erst möglich. Vermarktungsstudien und –konzepte können dann eine geeignete Grundlage für die Entscheidungsfindung bilden, ob realistische Chancen für den Erfolg des angedachten Projektes bestehen. Auf diese Weise kann auch der Projekterfolg erhöht werden. Allerdings spricht viel dafür, dass Eigenkapitalknappheit durch Unterstützung oft auch mittels Bürgschaften überwunden werden kann, verbunden mit geringeren Risiken für Fehlschläge und einer besseren Vermeidung von Mitnahmeeffekten.

Förderung von Vermarktungskonzeptionen kann auch dann sinnvoll sein, wenn z.B. die Initiatoren, deren innovative Idee Beiträge zu den Programmzielen erwarten lässt, diese deshalb nicht weiter verfolgen, weil ihnen die notwendige fachliche Qualifikation in wichtigen Teilbereichen des geplanten Projektes fehlt oder ihnen das bei Innovationen schwer kalkulierbare Risiko eines Fehlschlages zu hoch ist. Die für die Bezahlung der externen Expertise zur Erstellung einer geeigneten Vermarktungsstrategie benötigten Mittel fehlen ihnen und das möglicherweise sinnvolle Projekt unterbleibt deshalb ganz. Allerdings ist es gerade bei der Erschließung neuer Absatzmöglichkeiten aufgrund der bestehenden Unsicherheiten sehr schwierig, darüber zu befinden, ob die Erstellung einer Vermarktungskonzeption überhaupt plausibel gelingt. Zudem muss es der Bewilligungsstelle gelingen zu beurteilen, inwiefern die angestrebte Vermarktungskonzeption tatsächlich oder nur wunschgemäß klärt, ob die landwirtschaftlichen Erzeuger angemessen an der Wertschöpfung beteiligt sind und die Dauerhaftigkeit des Vorhabens gesichert ist. Eine solche Abwägung wäre notwendig, um die Erfolgs- und Absatzaussichten des Projektes und damit eine anschließende Förderung beurteilen zu können.

Für den Projekterfolg ist ein ausreichend großes Marktvolumen entscheidend. Mindestgrößen sind vor allem für effizientes Marketing notwendig, das anfangs oft unterschätzt wird, wie auch in einem Fallbeispiel ermittelt. Aber auch bei hohem Verarbeitungsgrad stehen kleine Unternehmen hinsichtlich der Anforderungen an Technologie und Qualitätssicherung oft vor nicht zu bewältigenden Herausforderungen.

[47] In den Grundsätzen der laufenden Förderperiode sind ab 2007 alle zuwendungsberechtigt (Unternehmen, EZG, EZZ), vgl. Rahmenplan (2007).

Als **Schlussfolgerung** lässt sich festhalten, dass angesichts der angedeuteten Probleme die Förderung von Vermarktungskonzepten in der praktischen Handhabung schwierig und allenfalls nach sehr genauer Prüfung im Einzelfall zweckmäßig erscheint. Die geringe bisherige Inanspruchnahme der Fördermaßnahmen lässt einen Verzicht gut begründbar erscheinen. Die Konzentration der Inanspruchnahme auf wenige Bundesländer legt zudem den Gedanken nahe, diese Maßnahmen nicht im Rahmen der GAK zu fördern, sondern allein über landesspezifische Maßnahmen. Vor dem Hintergrund der dargelegten Argumente spricht einiges dafür, dass dieser Fördertatbestand aus den Grundsätzen gestrichen wird.

## 5.4.2 Anpassungen der EU-Regularien

### 5.4.1.4 Vorbemerkungen

Wesentlicher Grund für die Finanzierung der Investitionsförderung im Bereich Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Rohwaren aus dem EAGFL ist die Zielsetzung, auf diesem Weg den liefernden Landwirten Absatzmöglichkeiten und damit Einkommen zu sichern bzw. zu schaffen (Erzeugernutzen). Um diesem Ziel gerecht werden zu können, bedarf es wettbewerbsfähiger Verarbeitungs- und Vermarktungsunternehmen. Wettbewerbsfähigkeit definiert sich dabei in dem jeweils zu betrachtenden spezifischen Marktsegment und den dort relevanten Einflussparametern.

Die Zielmärkte weisen ein Spektrum von kleinen Nischenmärkten bis zu Massenmärkten oder von lokalen bzw. regionalen Märkten bis zu internationalen Märkten auf. Wesentlicher Absatzmittler zum Verbraucher ist dabei weit überwiegend ein stark konzentrierter, national und international einkaufender Lebensmittelhandel. Seine Belieferung setzt insbesondere im Bereich der Massenprodukte erhebliche Liefermengen und entsprechende logistische Leistungsfähigkeit voraus. Aus der skizzierten Vielschichtigkeit der jeweiligen Marktgegebenheiten lässt sich ableiten, dass sich a priori nicht sagen lässt, ob Klein-, Mittel- und Großunternehmen im Bereich der Verarbeitung und Vermarktung die erwünschte Wettbewerbsfähigkeit im Absatz der landwirtschaftlichen Rohwaren am ehesten erreichen bzw. sichern können.

### 5.4.1.5 Anhang I

Die behandelten Fördermaßnahmen unterliegen als Beihilfen im Agrarsektor dem dazu geltenden Beihilferecht der EU. Dies begrenzt die Förderung auf Produkte der ersten Verarbeitungsstufe landwirtschaftlicher Rohwaren, wie sie mit dem Anhang I zum EG-Vertrag festgelegt worden sind. Aufgrund des engen Bezugs zur Landwirtschaft können Unternehmen, die Anhang-I-Produkte herstellen, höhere Fördersätze im Vergleich zur übrigen gewerblichen Wirtschaft für Investitionen erhalten.

Die Begrenzung der Förderung auf Produkte der ersten Verarbeitungsstufe gemäß Anhang I zum EG-Vertrag stößt in der praktischen Umsetzung zunehmend an Grenzen. In der Praxis bedeutet eine zunehmende Marktorientierung im Blick auf höhere Wertschöpfung und Wettbewerbsfähigkeit konkret, auf Verbraucherwünsche nach Produkten mit Zusatznutzen z.B. in Form Convenience-Eigenschaften einzugehen. Wenn ein Unternehmen versucht, marktorientierte Wertschöpfung zu erreichen, indem es Produkte aufwertet, läuft es Gefahr aus Anhang I und damit aus der Förderung herauszufallen. Einige Beispiele dazu wurden in der Aktualisierung der Halbzeitbewertung aufgezeigt (vgl. WENDT et al., 2006).

Wenn die Förderung im Bereich V&V Beiträge zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit der geförderten Unternehmen und damit zur nachhaltigen Sicherung des Absatzes landwirtschaftlicher Rohwaren beitragen

soll, so ist eine Überprüfung der bisherigen Anhang I-Regelung im Hinblick auf aktuelle Markterfordernisse dringend geboten, um mangelnde Konsistenz der Fördermaßnahmen mit den Zielen (höhere Wertschöpfung führt zum Verlust der Förderfähigkeit) zu vermeiden. In den Gesprächen zu dieser Thematik mit verschiedenen Marktbeteiligten und der zuständigen Administration wurde die Widersprüchlichkeit, ja sogar Willkürlichkeit des bestehenden Systems heftig beklagt.

Allerdings ist diese Problematik nicht einfach zu lösen. Lockerungen bezüglich der strikten Bindung an Anhang I und dessen zentrale Bedeutung für die Sonderbehandlung der Landwirtschaft im EU-Vertrag[48] könnten zum Anlass genommen werden, die Sonderbehandlung der Landwirtschaft generell in Frage zustellen. Dann ginge mit einer Überführung der Förderung im Bereich Verarbeitung und Vermarktung in den Bereich der regionalen Wirtschaftsförderung der enge Bezug zu den landwirtschaftlichen Erzeugern und höhere Fördersätze der Förderung im Rahmen des EAGFL verloren.

#### 5.4.1.6 KMU-Begrenzung in ELER

Die Absatzsicherheit der Rohwaren hängt zum überwiegenden Teil davon ab, dass die Unternehmen der Verarbeitung und Vermarktung ihre Produkte in den Regalen des hoch konzentrierten LEH platzieren können und immer weniger vom Absatz im klein strukturierten LEH. Eine Listung im LEH ist für größere Unternehmen leichter zu erreichen. Klein- und Mittelunternehmen sind zwar tendenziell in ihrer Rohwarenbeschaffung eher in den heimischen nationalen Märkten verankert, sind aber weniger gefragte Partner des LEH. Aus der skizzierten Vielschichtigkeit der jeweiligen Marktgegebenheiten lässt sich ableiten, dass a priori nicht gesagt werden kann, ob Klein-, Mittel- und Großunternehmen im Bereich der Verarbeitung und Vermarktung die erwünschte Wettbewerbsfähigkeit im Absatz der landwirtschaftlichen Rohwaren am ehesten erreichen bzw. sichern können.

Die am 20.09.2005 vom Rat der Europäischen Union erlassene Verordnung zur „Förderung der Entwicklung des ländlichen Raums durch den Europäischen Landwirtschaftfonds für die Entwicklung des ländlichen Raumes“ (ELER-Verordnung[49]) sieht bei der Investitionsförderung im Bereich Verarbeitung und Vermarktung vor, dass der volle Fördersatz nur für Unternehmen mit bis zu 250 Beschäftigten (gemessen in Jahresarbeitseinheiten) und entweder einem Umsatz bis zu 50 Mio. Euro oder einer Bilanzsumme bis zu 43 Mio. Euro (KMU)[50] gewährt werden kann. Darüber hinaus ist für Unternehmen mit bis zu 750 Beschäftigten oder einem Umsatz von bis zu 200 Mio. Euro Förderung bis zur Hälfte des zulässigen Fördersatzes im Rahmen der ELER-Verordnung vorgesehen. Beihilferechtlich sichert die Kommission in einer Erklärung zu, dass Unternehmen, die oberhalb dieser Schwellenwerte liegen, staatliche Beihilfen nach den Artikeln 87, 88 und 89 des Vertrages erhalten können. Diese letzte Option erfordert erhebliche Finanzmittel des jeweiligen Bundeslandes, die angesichts knapper Finanzmittel kaum genutzt werden dürfte und daher hier nicht näher betrachtet wird.

Die größenabhängigen Regelungen der ELER-Verordnung wurden in den GAK-Grundsätzen übernommen. Sie bergen unter Berücksichtigung der vorangegangenen Darlegungen die Gefahr in sich, größere Teile des Rohwarenabsatzes nicht zu sichern sondern unsicherer zu machen. Unter dem Gesichtspunkt, für landwirtschaftliche Rohwaren den Absatz zu sichern, sollte demzufolge auf eine größenabhängige Begrenzung der Förderung verzichtet werden. Dies schließt nicht aus, dass eine größenabhängige Staffelung

[48] Vgl. Artikel 32ff. des Vertrages (EU-Vertrag (2002); ABl. C 325 v. 24.12.2002. 2002).
[49] Abl. L 277 vom 21.10.2005.
[50] Rat der Europäischen Union: Interinstitutionelles Dossier: 2004/0161 (CSN). 10352/05 vom 23. Juni 2005.

der Fördersätze vorgenommen wird, um dem Aspekt einer oft geringen Eigenkapitalausstattung von KMU gerecht zu werden. Durch die ELER-VO ergeben sich spürbare Begrenzungen des Kreises der Förderberechtigten und damit eine Reduktion der Fördermöglichkeiten im Bereich V&V.

Die größenabhängigen Grenzwerte führen auch zu Verzerrungen zwischen einzelnen Sektoren, wenn diese z.B. aufgrund hoher Preise für landwirtschaftliche Veredelungserzeugnisse im Bereich der tierischen Produktion die Umsatzgrenzwerte schneller überschreiten als im Bereich pflanzlicher Erzeugnisse und damit die Fördermöglichkeit verlieren. Ähnliches gilt im Bereich der Beschäftigung, wo branchenspezifisch sehr unterschiedliche Beschäftigungsintensitäten vorliegen. Insbesondere dort, wo auch die Erhaltung, Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen neben dem Erzeugernutzen wesentliches Ziel der Förderung ist, ist die Begrenzung der ELER-Förderung in Fällen mit hoher Beschäftigungsintensität eher kontraproduktiv.

Ein weiteres Argument für den Ausschluss großer und in der Regel international agierender Unternehmen mag in ihrem flexibleren Entscheidungsspielraum beim Rohwarenbezug und auch hinsichtlich der Produktionsstandorte liegen. Ein Rückzug aus heimischen Beschaffungsmärkten durch Verlagerung von Produktionsstätten scheint eher möglich zu sein. Hier kann die in Deutschland geforderte Vertragsbindung mit landwirtschaftlichen Rohwarenlieferanten derartigen Entscheidungen am ehesten entgegenwirken.

Eine häufig genannte Begründung der größenabhängigen Begrenzung der Förderung lautet, dass größere Unternehmen Förderung vor allem als Mitnahmeeffekt in Anspruch nehmen. Diese Argumentation lässt zum einen die zuvor dargelegten Aspekte außer Acht. Auch verhindert sie die Realisierung von Mitnahmeeffekten durch Großunternehmen dann nicht, wenn geförderte erfolgreiche KMU oder Intermediates nach Abschluss der Investition von Großunternehmen übernommen werden.

Unabhängig von den Schwierigkeiten, Mitnahmeeffekte in der Realität zu ermitteln, liegen den Evaluatoren empirische Belege dafür, dass Mitnahmeeffekte in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße in unterschiedlichem Ausmaß realisiert werden, nicht vor. Auch die im Rahmen dieser Evaluation für den Molkereisektor angestellten Untersuchungen liefern keinerlei Belege für größenabhängige Unterschiede.

Ein Ausweg könnte darin liegen, das Instrument der Bürgschaften für die Förderung im Bereich Verarbeitung und Vermarktung zu nutzen. Förderausgaben würden dabei lediglich in Höhe der tatsächlichen Inanspruchnahme der Bürgschaften anfallen. Mitnahmeeffekte wären dabei eher gering. Die praktische Umsetzbarkeit stößt bei Mischfinanzierungen durch EU, Bund und Länder allerdings auf erhebliche Schwierigkeiten. Eigenkapitalengpässe könnten durch Bürgschaften über eine Verbesserung der Kreditwürdigkeit bei den Banken verringert werden. Auch eine Förderung risikobehafteter Investitionen im Bereich von Innovationen in neuen unbekannten Marktsegmenten und entsprechend schwierigem Nachweis normaler Absatzbedingungen könnte damit erreicht werden. Zu begrüßen ist, dass der Förderung von Innovationen in der ELER-Verordnung besonderer Stellenwert zuerkannt wird.

#### 5.4.1.7 Resümee bzgl. GAK-Grundsätze

Aus allen in diesem Abschnitt dargelegten Ergebnissen und Analysen lässt sich ableiten, dass Förderung von Investitionen, unabhängig von den jeweils betrachteten Grundsätzen am ehesten den Anforderungen des Marktes und dem Bedarf der Wirtschaft entspricht. Diese Förderung setzt an der Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit bzw. den wettbewerbsrelevanten Einzelkomponenten wie Qualität, Innovation etc. an. Daneben ist diese Form der staatlichen Förderung noch am ehesten in ihrer Wirkung messbar und damit zu rechtfertigen. Die übrigen Fördertatbestände werden nur in geringem Umfang genutzt. Insofern könnte man auf diese Grundsätze verzichten, zumal sie im Vergleich zur investiven Förderung einen höheren Verwaltungsaufwand

bedeuten. Für wichtig erachtete Elemente, wie z.B. die Erzeugerbindung oder Fördertatbestände wie Qualitätsmanagement und -sicherungssysteme ließen sich auch in eine investive Förderung zu Verbesserung der Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte einarbeiten. Der Erzeugerbindung kann man durch Staffelung der Förderhöhe in Abhängigkeit von der Bindungsquote an Einzelerzeuger sowie Erzeugergemeinschaften (MStrG = 100 %) Rechnung tragen, wie es einzelne Bundesländer bereits tun. Allerdings steigt hier der Verwaltungsaufwand und das Risiko der Rückforderung innerhalb der Zeit der Erzeugerbindung. Eine Lockerung der Erzeugerbindung macht es demgegenüber schwerer, den Sonderstatus gegenüber der gewerblichen Wirtschaft in Form höherer Fördersätze zu begründen. Auch die zur Sicherung und Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit für notwendig erachtete Lockerung der Anhang I-Regelung dürfte nur dann Realisierungsmöglichkeiten haben, wenn Erzeugernutzen glaubhaft und sicher nachzuweisen ist. Auch eine größenabhängige Förderung vernachlässigt den Erzeugernutzen und eine entsprechende Begrenzung, wie sie die Förderichtlinie für die kommende Förderperiode vorsieht, ist im Hinblick auf den Erzeugernutzen nicht zielführend.

In einem marktwirtschaftlich organisierten Wirtschaftsystem ist es vorrangig Aufgabe unternehmerischen Handels, Marktchancen zu entdecken, sie durch entsprechende Angebote zu nutzen und die dafür benötigten finanziellen und personellen Ressourcen im Markt zu beschaffen. Die Wettbewerbsfähigkeit im jeweils relevanten Markt entscheidet damit über die längerfristige Existenz des Unternehmens. Öffentliche Mittel sollten nur dann unterstützend zum Einsatz kommen, wenn vorübergehend durch veränderte Rahmenbedingungen einzelwirtschaftlich schwer zu bewältigende Anpassungen notwendig sind. Außer bei vom Markt nicht oder nicht ausreichend berücksichtigter externer Effekte sollte Förderung daher nur vorübergehend eingesetzt werden und den Charakter einer Initialzündung haben.

Diesem Anspruch werden die in der abgelaufenen Förderperiode geförderten Projekte nicht immer gerecht. Vielfach wurden Förderprojekte von Unternehmen durchgeführt, die in der laufenden oder in Vorperioden schon einmal, oft auch mehrfach gefördert wurden (vgl. dazu auch (WENDT et al., 2006, S. 154 ff.). Teilweise ist ein Übergang zu einer Dauerförderung unverkennbar, der ökonomisch schwer begründbar ist und die Gefahr von Mitnahmeeffekten in sich trägt.

In der vergangenen Periode hat die Förderung durchaus Beiträge dazu geleistet, dass viele Unternehmen gut aufgestellt sind und für den Wettbewerb im Markt sowie den damit verbundenen Ausleseprozess gut gerüstet sind. Sie sind damit in der Lage, zukünftige Herausforderungen des Marktes mit eigenen Mitteln zu bewältigen. Insoweit kann in vielen Bereichen künftig auf Förderung verzichtet werden.

# 6 Schlussfolgerungen

Aufgrund der institutionellen Mehrebenenverflechtung gestaltet sich die durch EU-Mittel kofinanzierte Förderung im Rahmen der GAK grundsätzlich komplex und wird dem Subsidiaritätsprinzip nur unzureichend gerecht.

Überprüft man die Grundsätze der abgelaufenen Förderperiode an den veränderten Markterfordernissen, so wird deutlich, dass investive Förderung im Rahmen der verschiedenen Grundsätze der GAK den Markterfordernissen am ehesten entspricht. Dieser Fördertatbestand wurde von der Praxis auch am besten angenommen. Investive Förderung setzt an der Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit bzw. den wettbewerbsrelevanten Einzelkomponenten wie Qualität, Innovation etc. an. Daneben ist diese Form der staatlichen Förderung noch am ehesten in ihrer Wirkung messbar und damit zu rechtfertigen. Im Bereich

Öko ist dabei allerdings zu beachten, dass Unternehmen, die Öko-Produkte herstellen oder vermarkten, häufig auch konventionelle Produkte erzeugen bzw. vermarkten und dann unter Verzicht auf die meist höheren Fördersätze im Bereich Öko im Rahmen der jeweiligen Sektoren gefördert werden. Eine investitionsspezifische Aufteilung in die Bereiche Öko bzw. konventionell ist in der Praxis meist nicht mit vertretbarem Aufwand möglich. Als Lösung wäre hier denkbar, für die Verarbeitung von Ökoprodukten in Abhängigkeit vom Anteil der eingesetzten landwirtschaftlichen Öko-Rohwaren einen Bonus von X % zu gewähren, was allerdings die Umsetzung erschwert und das Risiko der Rückforderung bei Unternehmen während der Zweckbindungsfrist (12 Jahre) erhöht, da die Anteile in einem dynamischen Marktgeschehen kurzfristigen Änderungen unterworfen sind.

Die übrigen Fördertatbestände (Startbeihilfen/Organisationskosten, Vermarktungskonzeptionen; Qualitäts- und Umweltmanagementsysteme) wurden nur in sehr geringem Umfang und in wenigen Bundesländern genutzt. Auf diese Fördertatbestände kann in den Fördergrundsätzen verzichtet werden, zumal sie erheblichen Verwaltungsaufwand bedeuten. Für wichtig erachtete Elemente der Förderung, wie z.B. die Erzeugerbindung oder Fördertatbestände wie Qualitätsmanagement und –sicherungssysteme lassen sich auch in eine investive Förderung zur Verbesserung der Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte einarbeiten. Der Erzeugerbindung kann man durch Staffelung der Förderhöhe in Abhängigkeit von der Bindungsquote an Einzelerzeuger sowie Erzeugergemeinschaften Rechnung tragen, wie es einzelne Bundesländer bereits tun. Allerdings gilt auch hier, dass dadurch das Risiko der Rückforderung während der Zweckbindungsfrist steigt.

Eine Lockerung der Erzeugerbindung sollte unterbleiben. Der Sonderstatus gegenüber der gewerblichen Wirtschaft in Form höherer Fördersätze wäre sonst immer schwerer zu begründen. Insoweit ist der Nachweis des Erzeugernutzens auch künftig ein unverzichtbarer Bestandteil der Förderung und einer Bewilligung. Der Grad der Vertragsbindung kann dabei als ein Indikator zum Beleg des Erzeugernutzens genutzt werden. Er bedarf aber der Ergänzung, insbesondere wenn hohe Vertragsbindungsanteile der Normalfall sind (z.B. Milch), durch andere, mit weiteren Indikatoren zu untermauernde Aspekte wie z.B. die Absatzsicherheit.

Wenn die Förderung im Bereich V&V Beiträge zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit der geförderten Unternehmen und damit zur nachhaltigen Sicherung des Absatzes landwirtschaftlicher Rohwaren leisten soll, so ist eine Überprüfung der bisherigen Anhang I-Regelung im Hinblick auf aktuelle Markterfordernisse dringend geboten, um mangelnde Konsistenz der Fördermaßnahmen mit den Zielen (höhere Wertschöpfung bedingt durch höheren Verarbeitungsgrad führt zum Verlust der Förderfähigkeit) zu vermeiden. Eine solche zur Sicherung und Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit für notwendig erachtete Lockerung der Anhang I-Regelung dürfte nur dann Realisierungsmöglichkeiten haben, wenn der Erzeugernutzen glaubhaft und sicher nachzuweisen ist.

Auch eine größenabhängige Förderung vernachlässigt den Erzeugernutzen und eine entsprechende Begrenzung, wie sie die ELER-Verordnung der EU für die laufende Förderperiode vorsieht, ist nicht zielführend. Auf eine Begrenzung der Förderung auf KMU sollte verzichtet werden, da kein Beleg dafür vorliegt, dass die Erfüllung des Hauptziels des Erzeugernutzens von der Größe des Verarbeiters oder Vermarkters abhängt.

Die Förderung erfolgt in den einzelnen Bundesländern in unterschiedlicher sektoraler Breite. Die regional unterschiedlich gesetzten politischen Prioritäten führen zu förderbedingten Wettbewerbsverzerrungen aufgrund von teilweise unterschiedlichen Förderausgestaltungen (Beschränkungen bezüglich Inhalt und Förderhöhe) innerhalb des in der GAK und damit innerhalb Deutschlands zulässigen Rahmens. Dadurch

wird der aus gesamtwirtschaftlicher Sicht wünschenswerte Strukturwandel auf Erzeugungs- und Verarbeitungsebene gehemmt.

Unterschiede in der Höhe der Fördersätze, aber auch andere Standortfaktoren, z.B. im Bereich der Genehmigungserteilung, führen teilweise zu weiteren Verzerrungen im Marktgeschehen. Eine verstärkte Kooperation zwischen den Bundesländern, die Raum für regional unterschiedlich gesetzte politische Schwerpunkte lässt, erscheint zur Vermeidung solcher Wettbewerbsverzerrungen notwendig und sollte auch über die nationalen Grenzen hinaus entsprechend den jeweiligen relevanten Marktabgrenzungen erfolgen. Entsprechende Ansätze zu verstärkter Kooperation und Absprache zwischen den Ländern, wie z.B. zwischen NI und HB sind daher zu begrüßen und sollten intensiviert werden.

Der eigentlich als Ausnahme vorgesehene vorzeitige Maßnahmenbeginn hat sich in der Förderpraxis bewährt, um unter den Unsicherheiten der notwendigen behördlich vorgeschriebenen Verfahren hinsichtlich der Förderung (z.B. notwendige Genehmigungen anderer Behörden, Finanzmittelverfügbarkeit) flexibel auf den aktuellen Investitionsbedarf der Wirtschaft zu reagieren. Die Inanspruchnahme dieses Instruments sollte daher nicht eingeschränkt werden. Unausgeschöpfte Reserven bestehen allerdings hinsichtlich der Verkürzung des Zeitraums zwischen der Genehmigung des vorzeitigen Maßnahmebeginns und der Bewilligung des Projektes. Hier kann die Festlegung von Antragsterminen deutliche Effizienzgewinne bewirken.

Unabhängig von den Schwierigkeiten, Mitnahmeeffekte in der Realität zu ermitteln, liegen den Evaluatoren keine empirischen Belege dafür vor, dass Mitnahmeeffekte in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße in unterschiedlichem Ausmaß realisiert werden. Im Molkereisektor konnten bezogen auf die Entwicklung der Bonität der Unternehmen und der ausgezahlten Erzeugerpreise keine signifikanten Unterschiede zwischen geförderten und nicht geförderten Betrieben ermittelt werden. Auch größenbedingte Unterschiede wurden dabei nicht festgestellt. Ein Ausweg zur Vermeidung von Mitnahmeeffekten könnte darin liegen, das Instrument der Bürgschaften für die Förderung im Bereich Verarbeitung und Vermarktung zu nutzen. Förderausgaben würden dabei lediglich in Höhe der tatsächlichen Inanspruchnahme der Bürgschaften anfallen. Mitnahmeeffekte wären dabei eher gering. Eigenkapitalengpässe könnten über eine Verbesserung der Kreditwürdigkeit bei den Banken verringert werden.

Die Bereitstellung der Fördermittel durch die Gesellschaft wird zunehmend mit der Erwartung verknüpft, dass die Mittel zielgerichtet, bedarfsorientiert und effizient eingesetzt werden und dass dies auch belegt wird. Die Bemühungen, in dieser Förderperiode die Wirksamkeitskontrolle zu verstärken, sind daher zu begrüßen. Ihre Ergebnisse sollten bei der Gestaltung künftiger Förderprogramme einfließen. Wirkungen von Investitionsförderung treten allerdings mit zeitlichen Verzögerungen ein. Insofern ergibt sich das schwierige Problem, rechtzeitig Ergebnisse für die Gestaltung kommender Förderung zu ermitteln. Notwendig ist die Entwicklung von Verfahren, die eine Berücksichtigung der Evaluationsergebnisse bei der Gestaltung nachfolgender Förderprogramme erlauben.

Mit den EB ist ein Instrumentarium zur Erhebung und Analyse von Projektdaten zur Wirkungsanalyse geschaffen worden. Der Praxistest erfolgte mit 758 EB, die einer Auswertung unterzogen wurden. Die Daten der Erhebungsbögen erlauben in weiten Teilen eine Beantwortung der Bewertungsfragen der Kommission, z.B. im Hinblick auf die Wettbewerbsfähigkeit, die Bedeutung von Qualitätsaspekten oder den Erzeugernutzen. Es zeigte sich, dass tiefergehende Prüfungen, Analysen und Bewertungen möglich sind, die ohne eine Erhebung spezifischer Daten nicht hätten erfolgen können, da die amtliche Statistik aufgrund der unterschiedlichen Berichtskreise und Erhebungseinheiten sowie über den Anhang I weit hinaus gehende Erhebungstatbestände (höhere Verarbeitungstiefe) kaum relevante, d.h. auf die Förderung bezogene

Informationen liefert. Ihre Eignung zur Beurteilung von Förderwirkungen ist dadurch erheblich beeinträchtigt. Sie liefert allenfalls Anhaltspunkte für Entwicklungen, die durch zusätzliche Informationen wie die Branchenbilder ergänzt werden müssen, um zu realitätsnahen Aussagen kommen zu können. Der aus den Erfahrungen der Vorperiode für die laufende Förderperiode 2007 bis 2013 partizipativ mit den Bundesländern neu entwickelte wesentlich kompaktere EB erlaubt eine Förderbeurteilung bzw. Wirkungsanalyse und liefert ein Instrumentarium zur Entwicklung eines Projektbeurteilungsrasters. Auf diese Weise sind grundsätzlich günstige Voraussetzungen zur Evaluation der Maßnahme in der laufenden Förderperiode geschaffen worden. Damit in Zusammenhang stehend, kann der sehr hohe Aufwand für das Begleit- und Monitoringsystem durch eine Begrenzung auf wenige, aussagekräftige Kenngrößen reduziert werden.

Für eine fundierte Wirkungsanalyse sind klare Zielformulierungen für angebotene Fördermaßnahmen zwingend vorzunehmen und auch Indikatoren festzulegen, um den Erreichungsgrad dieser Ziele messen zu können. Hierfür ist es notwendig, dass Ziele so formuliert werden, dass ihre Erreichung auch überprüft werden kann und die Indikatoren so formuliert werden, dass sie hinsichtlich der Zielerreichung Aussagekraft besitzen. Das hat zur Folge, dass durch die EU nur wenige, möglichst konfliktfreie Ziele vor allem auch rechtzeitig vorgegeben werden, verbunden mit einer strikten Verpflichtung der Regionen bzw. Mitgliedstaaten zur Ermittlung des Zielerreichungsgrades und Vorlage eines Projektauswahlrasters als Mindeststandard.

Durch Anreize für die Evaluatoren zur inhaltlichen Abstimmung der Evaluation zwischen den Mitgliedstaaten, z.B. in Form einer Unterstützung entsprechender Workshops, könnten Impulse gegeben werden, über den Zielerreichungsgrad hinaus mehr Vergleichbarkeit zwischen den Mitgliedstaaten zu erreichen. Für Evaluationen, die den Mindeststandards nicht gerecht werden, sind Sanktionsmechanismen vorzusehen, die sich entsprechend der Verursachung auf allen Ebenen bis hin zum Begünstigten fortsetzen sollten.

Die Qualität der Evaluationsergebnisse ist in erheblichem Maße von der Motivation der Beteiligten abhängig. Insbesondere die intensive Einbindung von Administration und Programmverantwortlichen etwa durch Diskussionsrunden, Informationsveranstaltungen und Workshops (Stichwort partizipative Evaluation) fördern den selbstkritischen Umgang mit der Thematik und einen offenen Dialog, der die Evaluation erleichtert und zu fundierten und praxistauglichen Ergebnissen und Empfehlungen führt. Entsprechend sollten dabei hinsichtlich der jeweils geeigneten Methodenwahl und Indikatorenfestlegung in den Programmregionen Freiräume für die Evaluatoren unter partizipativer Einbindung von Wirtschaft und Verwaltung gelassen und Einengungen durch vereinheitlichende Vorgaben weitestgehend vermieden werden.

Unabhängig davon, ob knappe Finanzmittel dazu zwingen oder die EU dies verlangt, sind Verfahren zur Projektauswahl zu entwickeln, die bei Bedarf anhand spezieller Kriterien anwendbar und transparent nachvollziehbar sind. Auswertungen des EB können für ein Ranking von Förderanträgen nach ‘Vorzüglichkeit’ und für eine systematische Erfassung der Wirkungen von Fördermaßnahmen genutzt werden. In ein solches Projektranking sollte auch einfließen, inwieweit vom Antragsteller bei wiederholter Förderung ein wirklicher Bedarf anhand eines vorzulegenden Entwicklungskonzeptes besteht, um Mitnahmeeffekte zu minimieren und Dauerförderung zu vermeiden.

Die maßgeblich von der EU bestimmten Rahmenbedingungen der Förderung wurden zu spät endgültig festgelegt. Damit wurde eine wichtige Voraussetzung für partnerschaftliche Zusammenarbeit nicht geschaffen. Spätestens ein Jahr vor Beginn der nächsten Förderperiode sollten die notwendigen Verordnungen und

Durchführungsbestimmungen vorliegen. Anpassungen des national relevanten Rechtsrahmens, wie etwa die zur Kofinanzierung genutzte GAK, sollten ebenfalls rechtzeitig feststehen, um durch das Notifizierungsprocedere nicht eine zusätzliche Verzögerung des Programmstarts zu verursachen. Beides ist auch für die laufende Förderperiode nicht gelungen. Durch die Abhängigkeit der Meinungsbildung mehrerer Institutionen (vor allem EU, Bund und Land) sollte der notwendige Entscheidungsprozess in zeitlicher Abfolge verbindlicher als bisher festgelegt werden. Dies bedeutet auch, dass die politischen Entscheidungsgremien solche Zeitabfolgen zwingend zu berücksichtigen hätten.

In einem marktwirtschaftlich organisierten Wirtschaftsystem ist es vorrangig Aufgabe unternehmerischen Handels, Marktchancen zu entdecken, sie durch entsprechende Angebote zu nutzen und die dafür benötigten finanziellen und personellen Ressourcen im Markt zu beschaffen. Die Wettbewerbsfähigkeit im jeweils relevanten Markt entscheidet damit über die längerfristige Existenz des Unternehmens. Öffentliche Mittel sollten nur dann unterstützend zum Einsatz kommen, wenn vorübergehend durch veränderte Rahmenbedingungen einzelwirtschaftlich schwer zu bewältigende Anpassungen notwendig sind. Außer bei vom Markt nicht oder nicht ausreichend berücksichtigter externer Effekte sollte Förderung daher nur vorübergehend eingesetzt werden und den Charakter einer Initialzündung haben. Tatsächlich werden vielfach Unternehmen wiederholt gefördert, teilweise ist der Tatbestand der Dauerförderung gegeben. Letzteres ist schwer begründbar und birgt die Gefahr von Mitnahmeeffekten in sich. Wiederholte Förderung muss mit der Vorlage eines Gesamtkonzeptes einhergehen, das die durch die Förderung gewollten Ziele belegt, um eine weitere Förderung zu rechtfertigen.

In der vergangenen Periode hat die Förderung durchaus Beiträge dazu geleistet, dass viele Unternehmen gut aufgestellt sind und für den Wettbewerb im Markt sowie den damit verbundenen Ausleseprozess gut gerüstet sind. Sie sind damit in der Lage, Herausforderungen des Marktes mit eigenen Mitteln zu bewältigen. Insoweit kann in vielen Bereichen auf Förderung verzichtet werden. Die Argumentation wir auch dadurch gestützt, dass für den Molkereisektor keine signifikanten Unterschiede zwischen geförderten und nicht geförderten Betrieben bezüglich ihrer Bonitätsentwicklung und der Entwicklung der ausgezahlten Erzeugerpreise ermittelt werden konnten.

# 7 Literaturverzeichnis


BEHR, H.-C. (2005a): Deutschland: 2004 Flächenausweitung und Rekordernte bei Gemüse. Der Markt - Obst & Gemüse, 32, H. 3, S. 32-35.

Behr, H.-C. (2005b): ZMP-Marktbilanz Gemüse 2005. Bonn.

Behr, H.-C. (2007): Der Spargelmarkt in Deutschland. ZMP Bonn.

Behr, H.-C. (2008a): ZMP-Marktbilanz Gemüse 2008. Bonn.

Behr, H.-C. (2008b): ZMP-Marktbilanz Obst 2008. Bonn.

BGBl. I (Bundesgesetzblatt; 1992): Drittes Gesetz zur Änderung des Marktstrukturgesetzes. BGBl. I, Nr. 29 v. 30. Juli 1992.

BGBl. I Bundesgesetzblatt ; 2004): Investitionszulagengesetz 2005 vom 17. März 2004. BGBl. 2004, Teil I, Nr. 12 vom 24.3.2004.

BMVEL (2002): Ertragslage Garten- und Weinbau 2002 - Ergänzter Auszug aus dem Ernährungs- und agrarpolitischen Bericht 2002 der Bundesregierung. Bonn.

BMELV (2007): Ertragslage Garten- und Weinbau. Reihe: Daten-Analysen, ergänzter Auszug aus dem Agrarpolitischen Bericht 2007 der Bundesregierung.

BMELV (2008a): Ertragslage Garten- und Weinbau 2008. Daten-Analysen. Bonn.

BMVEL (2005): Ertragslage Garten- und Weinbau 2005.

BMELV: Statistischer Monatsbericht, versch. Nrn. und Jgg.

BMVEL, Ref. 421 (2003): Analyse über die Grundsätze zur Förderung der Verarbeitung und Vermarktung regional erzeugter landwirtschaftlicher Produkte. Vorlage für Marktstrukturreferenten vom 28.07.2003.

BMELV (2008): Mitteilungen Bundesministerium auf der Grundlage der Angaben in den Jahresberichten

BMELV (2008c): Mitteilungen Ministerium gemäß Angaben in GAK-Rahmenplänen

BOKELMANN, W.; GOCHT, R.; MÜLLER, A.; RIEDEL, W.; THIELEMANN, M. und ALLWÖRDEN, A. V. (1999): Veränderung der Vermarktungsstrukturen von frischem Gemüse - Konsequenzen für zukünftige Entwicklungsmöglichkeiten in der Produktion. Schriftenreihe der Landwirtschaftlichen Rentenbank: Innovative Konzepte für das Marketing von Agrarprodukten und Nahrungsmitteln. Bd. 13, S. 94–134. Frankfurt/Main.

BOOZ, ALLEN, HAMILTON (2005): Orientierungsstudie Molkereigenossenschaften, Zusammenfassung des Endberichtes, 8 S.

Bundesrechnungshof (2002): Bemerkungen 2002 zur Haushalts- und Wirtschaftsführung des Bundes. Bonn, 2002.

BUNNIES H.; HÜLSEMEYER F.; LORENZ G.; SCHMIDT C. (2001): Zur Effizienz des Marktstrukturgesetzes im Bereich der pflanzlichen und der tierischen Produktion. Institut für Ökonomie der Ernährungswirtschaft, Bundesanstalt für Milchforschung, Kiel.

Creditreform (2007): Persönliche Mitteilung

Creditreform (2008): Bonitätsindex: http://www.creditreform.de/Ressourcen/PDF/Produkte/Wir_ueber_uns/Datenblatt_Creditreform_Bonitaetsindex.pdf, zitiert am 07.01.2009.

Creditreform (2008): Wirtschaftsinformationen: http://www.creditreform.de/Ressourcen/PDF/Produkte/1_Informationen/B2B/Broschuere_Creditreform_Wirtschaftsinformationen.pdf, zitiert am 07.01.2009.

Deutsche Milchwirtschaft (2006) 57. Jg. H. 4, S. 128-129

Deutsches Weininstitut (2008a): Deutscher Wein Markt. Internetseite Geisenheim http://www.campus-

geisenheim.de/fileadmin/Forschungsanstalt/Betriebswirtschaft-BM/BibWeinoek/2-Markt/21-Deutschland/Mafo-Brief_01_2008_DWI.pdf. zitiert am 9.9.8 A.D.a.

Deutsches Weininstitut (2008b): Deutscher Wein Statistik. Internetseite Mainz http://www.deutscheweine.de/icc/Internet-DE/med/c0a/c0a123b3-9367-d116-eefb-57205f440fd3,11111111-1111-1111-1111-111111111111.pdf. zitiert am 7.11.8 A.D.b.

DIW (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung; 2003): Föderalismusreform aus ökonomischer Sicht. Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung 72 (2003), 3. Berlin 2003.

EBNETH, O.(2005): Am Ausland führt kein Weg vorbei. dlz-Agrarmagazin, 57, H. 12, S. 132-135

Einigungsvertrag (1990): Vertrag zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Deutschen Demokartischen Republik über die Herstelluang der Einheit Deutschlands - Einigungsvertrag -. BGBl. II, Nr. 35 S. 889 ff.

ELLINGER, W. (2001): Streuobstbau auf dem deutschen Markt und dem Weltmarkt, Teil I. Der Markt - Obst und Gemüse, 28, H. 5, S. 16-19.

ELLINGER, W. (2004a): Druck auf Mostapfelpreise. Der Markt - Obst & Gemüse, 31, H. 9, S. 33-36.

ELLINGER, W. (2004b): ZMP-Marktbilanz Obst 2004. ZMP-Marktbilanz. Bonn.

ELLINGER, W. (2007A): Obst Marktbilanz 2007. BONN.

ELLINGER, W. (2007B): Starke Frostschäden in Beitrittsländern verknappen Angebot an Industrieäpfeln. ZMP-MARKTBLICK OBST & GEMÜSE 2007, H. 36, S. 2-7.

ELLINGER, W. (2007C): Welche Marktbedeutung hat der Streuobstbau? ZMP-MARKTBLICK OBST & GEMÜSE 2007, H. 16, S. 2-9.

EU-Kommission (2003): Empfehlung der Kommission vom 6. Mai 2003 betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen. Abl. EU L 124/36 v. 20.5.2003

Europäischer Rechnungshof (2003): Sonderbericht Nr. 7/2003 über die Durchführung der Programmplanung für die Strukturfondsinterventionen des Zeitraums 2000–2006, ABl. EU, C 174, vom 23.07.2003

EU-Vertrag (2002): Konsolidierte Fassung des Vertrages zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft. Abl. (EG), Nr. C 325 v. 24.12.2002.

Gabler Wirtschaftlexikon, 15. Auflage. Wiesbaden 2000.

Gemeinschaftsrahmen (1996): Gemeinschaftsrahmen betreffend staatliche Investitionsbeihilfen für die Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse, ABl. EG C 29/4 v. 2.2.1996.

Gemeinschaftsrahmen (2000): Gemeinschaftsrahmen für staatliche Beihilfen im Agrarsektor 2000/C 28/02 in der berichtigten Fassung ABl. C 232 vom 12.8.2000, S. 19 ff..

GERLACH, S., SPILLER, A. U. WOCKEN, C. (2006): Der Markt für Milch und Milcherzeugnisse. Agrarwirtschaft 55, H.1, S. 29-50

GWB (Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen), BGBl. Teil I, Nr. 59 vom 02.09.1998. Neufassung: BGBL. Nr. I, Nr. 44 v. 2005.

HAMBLOCH, C. (2008): ERNTE GUT UNTERZUBRINGEN. IN: AGRARWOCHE, NR. 40 V. 4. OKT. 2008, S. 2-3:

Hoffmann, D. (2008): Der Weinmarkt in der Welt. Die landwirtschaftlichen Märkte an der Jahreswende 2007/08. Agrarwirtschaft, H. 57. Frankfurt am Main, S. 79-86.

KLINKE, H. (2001): Rentabilität des Kartoffelanbaus im Vergleich zu Getreide. In: Kartoffeltrends.

KOM(94/173/EG): Entscheidung der Kommission vom 22. März 1994 zur Festlegung der Auswahlkriterien für Investitionen zur Verbesserung der Verarbeitungs- und Vermarktungsbedingungen für land- und forstwirtschaftliche Erzeugnisse und zur Aufhebung der Entscheidung 90/342/EWG, ABl. (EG) L 79/29 vom 23.3.1994

LZ (Lebensmittelzeitung; 2003): Deftige Einbußen für Kartoffelchips. Nr.34 vom 22.8.2003: S. 12.

LZ (2005), Nr. 45 vom 10.11. 2005

LLM (Landesstelle für landwirtschaftliche Marktkunde; versch. Jgg.): Agrarmärkte. Schwäbisch Gmünd.

MARGEDANT, U. (2003): Die Föderalismusdiskussion in Deutschland. Aus Politik und Zeitgeschichte. Beilage B 29–30/2003 zur Wochenzeitung ‚Das Parlament' vom 14. Juli 2003, S. 14–23.

MStrG (Marktstrukturgesetz; 1990): Gesetz zur Anpassung der landwirtschaftlichen Erzeugung an die Erfordernisse des Marktes (Marktstrukturgesetz). BGBl. I, Nr. 52 v. 10. Oktober 1990.

NIEHUES, R. UND UHL, S. (2006): Absatzwege für Blumen, Zierpflanzen und Gehölze. Bonn.

Rahmenplan (1999): Rahmenplan der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes" für den Zeitraum 1999 bis 2002. Deutscher Bundestag Drucksache 14/1634 v. 16.09.1999.

Rahmenplan (2000): Rahmenplan der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes" für den Zeitraum 2000 bis 2003. Deutscher Bundestag Drucksache 14/3498 v. 05.05.2000.

Rahmenplan (2001): Rahmenplan der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes" für den Zeitraum 2001 bis 2004. Deutscher Bundestag Drucksache 14/5900 v. 08.05.2001.

Rahmenplan (2002): Rahmenplan der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes" für den Zeitraum 2002 bis 2005. Deutscher Bundestag Drucksache 14/9009 v. 06.052002.

Rahmenplan (2003): Rahmenplan der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes" für den Zeitraum 2003 bis 2006. Deutscher Bundestag Drucksache 15/1201 v. 18.6.2003.

Rahmenplan (2004): Rahmenplan der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes" für den Zeitraum 2004 bis 2007. Deutscher Bundestag Drucksache 15/3151 v. 21.05.2004.

Rahmenplan (2005): Rahmenplan der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes" für den Zeitraum 2005 bis 2008. Deutscher Bundestag Drucksache 15/5820 v. 22.06.2005.

Rahmenplan (2006): Rahmenplan der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes" für den Zeitraum 2006 bis 2009. Deutscher Bundestag Drucksache 16/2522 v. 04.09.2006.

Rahmenplan (2007): Rahmenplan der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes" für den Zeitraum 2007 bis 2010. Deutscher Bundestag Drucksache 16/5324 v. 15.05.2007.

RECKE, H.-J.; SOTZEK, M. (1970): Marktstrukturgesetz mit Erläuterungen und Materialien. Hildesheim, 1970.

SCHMIDT, E. und KAIM, E. (2000): Marktstrukturen und Wettbewerb auf dem deutschen Baumschulmarkt. Forschungsberichte zur Ökonomie im Gartenbau 89, Hannover, Weihenstephan und Berlin.

Statistische Ämter des Bundes und der Länder (2008): Regionale Landwirtschaftliche Gesamtrechnung. <http://www.statistik.baden-wuerttemberg.de/Landwirtschaft/LGR/Laender_home.asp>.

Statistisches Bundesamt (2006a): Erzeugung und Verbrauch von Nahrungsmitteln, Wiesbaden, 2006, http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Presse/pk/2006/Erzeugung__Nahrungsmitteln/Pressebroschuere__Erzeugung__Nahrungsmitteln,property=file.pdf.

Statistisches Bundesamt (2006b): Fachserie 3, Land- und Forstwirtschaft, Fischerei, Gartenbauerhebung 2006 (Erhebung alle 10 Jahre). Wiesbaden, 2006.

Statistisches Bundesamt (a): Land- und Forstwirtschaft, Fischerei - Landwirtschaftliche Bodennutzung - Anbau von Zierpflanzen. Fachserie 3, Reihe 3.1.6, Wiesbaden, versch. Jgg.

Statistisches Bundesamt (b): Land- und Forstwirtschaft, Fischerei. Landwirtschaftliche Bodennutzung -

Baumschulen, Baumschulflächen und Pflanzenbestände. Fachserie 3, Reihe 3.1.7, Wiesbaden, versch. Jgg.

Statistisches Bundesamt (c): Land- und Forstwirtschaft, Fischerei. Landwirtschaftliche Bodennutzung und pflanzliche Erzeugung - Gemüseanbauflächen -. Fachserie 3, Reihe 3.2.1, Wiesbaden, versch. Jgg.

Statistisches Bundesamt (d): Produzierendes Gewerbe - Beschäftigung und Umsatz der Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden. Fachserie 4, Reihe 4.1.1, Wiesbaden, versch. Jgg.

Statistisches Bundesamt (e): Produzierendes Gewerbe - Kostenstruktur der Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden. Fachserie 4, Reihe 4.3. Wiesbaden, versch. Jgg.

Statistisches Bundesamt (f): Produzierendes Gewerbe - Beschäftigung und Umsatz der Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden nach Bundesländern. Fachserie 4, Reihe 4.1.4, Wiesbaden, versch. Jgg..

Statistisches Bundesamt (g): Produzierendes Gewerbe – Beschäftigte, Umsatz und Investitionen der Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden. Fachserie 4, Reihe 4.2.1, Wiesbaden, versch. Jgg..

Statistisches Bundesamt (h): Land- und Forstwirtschaft, Fischerei – Rinder- und Schweinebestand Fachserie 3, Reihe 4.1. Wiesbaden versch. Jgg.

Statistisches Bundesamt (i): Land- und Forstwirtschaft, Fischerei – Viehhaltung der Betriebe, Agrarstrukturerhebung versch. Jgg. Fachserie 3, Reihe 2.1.3, Wiesbaden, versch. Jgg.

Statistisches Bundesamt (j): Landwirtschaftliche Bodennutzung - Baumobstflächen Fachserie 3 Reihe 3.1.4, Wiesbaden, versch. Jgg.

STEINBORN, P. (2007): Der nicht-private Konsum ist bedeutender als bisher vermutet - Ergebnisse aus der aktuellen Warenstromanalyse der ZMP. In: Müller, S. (Hrsg.): Branchenbuch Baumschulwirtschaft 2008. Deutsche Baumschule, H. Sonderveröffentlichung. Braunschweig, S. 9-11.

STEINBORN, P. AND BOKELMANN, W. (2007A): Aktuelle Strukturen des Obstbaus in Deutschland. Erwerbs-Obstbau 49, S. 115-125.

STEINBORN, P. AND BOKELMANN, W. (2007b): Gartenbauerhebung 2005 - Teil I: Gemüsebau im Strukturwandel. Gemüse 43, H. 6, S. 20-23.

STEINBORN, P. UND BOKELMANN, W. (2007c): Wo steht die Baumschulbranche? - Entwicklungen und Einschätzungen. In: Müller, S. (Hrsg.): Sonderheft: Branchenbuch Baumschulwirtschaft 2008. Deutsche Baumschule. Braunschweig, S. 5-8.

STEINBORN, P. and BOKELMANN, W. (2007d): Zierpflanzenbau in Deutschland von 1994 bis 2005: Zahl der Betriebe nahm ab, Anbauflächen sind gewachsen. DE GA H. 25, S. 9-10.

STORCK, H. (1997): Der Gartenbau in der Bundesrepublik Deutschland. In: Schriftenreihe des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten: Reihe A: Angewandte Wissenschaft, H. 466. Bonn.

TREYER E. (1996): Marktstrukturpolitik in der Agrar- und Ernährungswirtschaft. Dissertation Universität Hohenheim.

Verordnung (EG) Nr. 1/2004 der Kommission vom 23. Dezember 2003 über die Anwendung der Artikel 87 und 88 EG-Vertrag auf staatliche Beihilfen an kleine und mittlere in der Erzeugung, Verarbeitung und Vermarktung von landwirtschaftlichen Erzeugnissen tätige Unternehmen, ABl. Nr. L 1 v. 3.1.2004.

Verordnung (EG) Nr. 69/2001 der Kommission vom 12. Januar 2001 über die Anwendung der Artikel 87 und 88 EG-Vertrag auf "De-minimis"-Beihilfen, ABl. EG L 10/30 v. 12.1. 2001.

Verordnung (EG) Nr. 178/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates zur Festlegung der allgemeinen Grundsätze und Anforderungen des Lebensmittelrechts, zur Errichtung der Europäischen Behörde für Lebensmittelsicherheit und zur Festlegung von Verfahren zur Lebensmittelsicherheit vom 28. Januar 2002, ABl. EG L 31/1 v. 1.2.2002.

Verordnung (EG) Nr. 445/2002 der Kommission vom 26. Februar 2002 mit Durchführungsvorschriften zur Verordnungn (EG) Nr. 1257/1999 des Rates über die Förderung der Entwicklung des ländlichen Raumes durch den Europäischen Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft (EAGFL), ABl. EG L 74/1 v. 15.3. 2002.

Verordnung (EG) Nr. 951/97 des Rates vom 20. Mai 1997 zur Verbesserung der Verarbeitungs- und Vermarktungsbedingungen landwirtschaftlicher Erzeugnisse, ABl. EG L 142/22 v. 2.6. 1997.

Verordnung (EG) Nr. 1257/1999 des Rates vom 17. Mai 1999 über die Förderung der Entwicklung des ländlichen Raums durch den Europäischen Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft (EAGFL) und zur Änderung bzw. Aufhebung bestimmter Verordnungen, ABl. EG L 160/80 v. 26.6.1999.

Verordnung (EG) Nr. 1260/1999 des Rates vom 21. Juni 1999 mit allgemeinen Bestimmungen über die Strukturfonds, ABl. EG L 161/1 v. 26.6.1999.

Verordnung (EG) Nr. 1320/2006 der Kommission vom 5. September 2006 mit Bestimmungen für den Übergang auf die Förderung der Entwicklung des ländlichen Raums gemäß der Verordnung (EG) Nr. 1698/2005 des Rates, ABl. L 243 v. 06.09.2006

Verordnung (EWG) Nr. 1696/71 des Rates vom 26. Juli 1971 über die gemeinsame Marktorganisation für Hopfen, ABl. EG L 175/1 v. 4.8.1971.

Verordnung (EG) Nr. 1698/2005 des Rates vom 20. September 2005 über die Förderung der Entwicklung des ländlichen Raumes durch den Europäischen Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raumes (ELER), ABl. EU L 277/1 v. 21.10.2005.

Verordnung (EG) Nr. 1750/1999 der Kommission vom 23. Juli 1999 mit Durchführungsvorschriften zur Verordnung (EG) Nr. 1257/1999 des Rates über die Förderung der Entwicklung des ländlichen Raums durch den Europaeischen Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft (EAGFL), ABl. EG L 214/31 v. 13.8. 1999.

Verordnung (EG) Nr. 1783/2003 des Rates vom 29. September 2003 zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 1257/1999 über die Förderung der Entwicklung des ländlichen Raums durch den Europäischen Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft (EAGFL), ABl. L 270/70 v. 21.10.2003.

Verordnung (EG) Nr. 1788/2003 des Rates vom 29. September 2003 über die Erhebung einer Abgabe im Milchsektor, ABl. EU L 270/123 v. 21.10.2003.

Verordnung (EWG) Nr. 2092/91 des Rates vom 24. Juni 1991 über den ökologischen Landbau und die entsprechende Kennzeichnung der landwirtschaftlichen Erzeugnisse und Lebensmittel, ABl. L 198 v. 22.7.1991.

Verordnung (EG) Nr. 2200/96 des Rates vom 28. Oktober 1996 über die gemeinsame Marktorganisation für Obst und Gemüse, ABl. L 297 v. 21.11.1996.

Verordnung (EWG) Nr. 3759/92 des Rates vom 17. Dezember 1992 über die gemeinsame Marktorganisation für Erzeugnisse der Fischerei und der Aquakultur, ABl. L 388 v. 31.12.1992, VO geändert durch VO (EG) Nr. 3318/94, ABl. L 350 v. 31.12. 1994, VO gändert durch VO (EG) Nr. 104/2000, ABl. L 17/22 v. 21.1.2000.

WEINDLMAIER, H.; BUSCHENDORF, H. (2006): Milch- und Molkereiwirtschaft in Deutschland Mitte der nächsten Dekade: Strukturen und Strategien. Vortrag anlässlich der Weihenstephaner Milchwirtschaftlichen Herbsttagung 2006

WENDT, H.; EFKEN J.; UETRECHT I.; ALBERT R. (2004): Zwischenbewertung von Maßnahmen der Marktstrukturverbesserung im Rahmen der VO (EG) 1257/1999 in Deutschland, Förderzeitraum 2000 - 2003. Internetseite FAL vom 10.10.2005.

WENDT, H.; EFKEN, J.; KLEPPER, R.; v. LEDEBUR, O. (unter Mitarbeit von UETRECHT, I.; PÖLKING, A., 2001): Ex-Post-Evaluierung von Maßnahmen im Rahmen der Verordnung (EG) 951/1997 für den Förderzeitraum 1994 bis 1999 in Deutschland im Fördergebiet außerhalb Ziel 1. –Endbericht. Unveröffentlichtes Manuskript. Teil I bis V. Braunschweig, Dezember 2001.

WENDT, H.; EFKEN, J.; KLEPPER, R.; KRAH, V.; NÖLLE, J.; SCHÄFER, M.; TREFFLICH, A; UETRECHT, I

(2006): Aktualisierung der Zwischenbewertung der Förderung zur Marktstrukturverbesserung für den Förderzeitraum 2000 – 20066. Länderübergreifender Bericht im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes (GAK). Braunschweig 2006.

WILCKENS, A. (2008a): Verarbeitetes Gemüse - Trends und Strukturen im Überblick. In: ZMP Zentrale Markt- und Preisberichtsstelle für Erzeugnisse der Land-, Forst und Ernährungswirtschaft (Hrsg.): ZMP-MarktBlick Obst & Gemüse, H. 19. Bonn, S. 2-5.

WILCKENS, A. (2008b): Verarbeitetes Obst - Trends und Strukturen im Überblick. In: ZMP Zentrale Markt- und Preisberichtsstelle für Erzeugnisse der Land-, Forst und Ernährungswirtschaft (Hrsg.): ZMP-MarktBlick Obst & Gemüse, H. 22. Bonn, S. 2-5.

WOLTER, R. (2008): Die Unternehmensstruktur der Molkereiwirtschaft in Deutschland. Stand: 31. Dezember 2006, Hrsg.: BMELV, Bonn 2008.

WÜRTENBERGER, E. (2008a): Deutschland - Kleinere Erdbeerernte in 2008. ZMP-MarktBlick Obst & Gemüse 2008, H. 42, S. 5-9.

WÜRTENBERGER, E. (2008b): Erdbeersaison 2008 - Anbaufläche bleibt konstant. ZMP-MarktBlick Obst & Gemüse 2008, H. 21, S. 8-11.

ZMPa (versch. Jgg): Marktbilanz Kartoffeln. Bonn.

ZMPb (versch. Jgg.): Milchpreisvergleich, Jahresauswertung Deutschland und Regionen, in: Materialien zur Marktberichterstattung, Bonn.

ZMP (2005): Warenstromanalyse Obst, Gemüse und Kartoffeln - Marktstudie. Bonn.

ZMPc (versch. Jgg.): ZMP-Marktbilanz Milch. Bonn.

ZMPd (versch. Jgg.): Marktbilanz Vieh und Fleisch. Bonn.

ZMP (2006a): Pressedienst Nr. 8 v. 25.02.2006.

ZMP (2008): Nachfrage privater Haushalte 2007, BONN.

ZMP/CMA (2008): ZMP-Rohdatenanalyse auf Basis des GfK-Haushaltspanels, n.=13 000 Haushalte, in: Marktforschungsstudie K 801, Nachfrage privater Haushalte nach Frischeprodukten 2007, Bonn.

# 8 ANHANG

## 8.1 Erfassungsbogen

## 3.2.1 Vorbogen

**Erfassung von Kennzahlen im Rahmen von Fördermaßnahmen zur Verbesserung der Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse**

**Förderperiode 2000 - 2006**

**VORBOGEN auszufüllen bei Antragstellung**

Version: EB_Jan05_2000-2006

Angaben des Antragstellers (weißer Bereich) und Angaben der Bewilligungsstelle (blauer Bereich)
Keine Angaben sind in den dunkelgelben Feldern erforderlich, sie werden aus anderen Eingaben übernommen.

**!!! Eingaben in diesem Bereich erfolgen von der Bewilligungstelle im Hauptbogen; werden hier nur angezeigt !!!**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Code gesamt | ?? ??? ??? ????? ??? | Posteingang | ? |
| Sektor | | bewilligt am | ? |

Angaben zur Fördermaßnahme

| | |
|---|---|
| Bezeichnung des Vorhabens | **! Eingabe erfolgt (durch die Bewilligungsstelle) im Hauptbogen !** |

Angaben zum Begünstigten (Antragsteller)

| | |
|---|---|
| Name/Unternehmen | |
| PLZ und Ort | ????? |
| Bundesland, Land | Deutschland |
| Strasse, Hausnummer oder Postfach | |
| Telefon | |

Ort der Investition / des Projektes

| | |
|---|---|
| PLZ und Ort | ????? |
| Name (der Betriebsstätte) | |
| Ansprechpartner vor Ort | |
| Telefon | |
| Telefax | |
| email | |

Ansprechpartner bei Rückfragen zum Antrag / Investition

| | |
|---|---|
| Name | |
| Telefon | |
| Telefax | |
| email | |

Unterschrift des/der Antragsteller(s)/-in bzw. des/der Vertretungsberechtigten für den Vor- und Hauptbogen

Ort, Datum — Unterschrift

Angaben zur durchführenden Behörde

| | |
|---|---|
| Name der Behörde | |
| Bundesland | |
| Abteilung / Referat | |
| Adresse (PLZ, Ort) | |
| Strasse, Hausnummer oder Postfach | |

Ansprechpartner / zuständiger Sachbearbeiter (gegebenenfalls mehrere)

| | | |
|---|---|---|
| Name | | |
| Telefon | | |
| Telefax | | |
| email | | |

## 3.2.1 Hauptbogen

**Erfassung von Kennzahlen im Rahmen von Fördermaßnahmen zur Verbesserung der Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse**

**Förderperiode 2000 - 2006**

**HAUPTBOGEN zur Antragstellung**

Version: EB_Jan05_2000-2006

**Die Angaben sollten nach Möglichkeit für die Betriebsstätte erfolgen, für die Investitionsförderung beantragt wird. Nur im Abschnitt C sind Angaben mit ausschließlichem Bezug zur Investition erforderlich.**

**Hellblauer Bereich wird von der Bewilligungstelle ausgefüllt !**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Code gesamt | ?? ??? ??? ????? ??? | Posteingang | ? |
| Sektor | | bewilligt am | ? |
| Code Projekt | ??? ( 3 Zeichen ) | | |
| Code (frei verfügbar) | ??? ( 3 Zeichen ) | Vorzeitiger Maßnahmenbeginn | ? |
| Code für Sektor | | genehmigt am | ? |

**Förderung nach Grundsätzen / Richtlinien:** **GAK plus landesspezifische Regelungen**

| | | |
|---|---|---|
| ? | Marktstrukturverbesserung (GAK) | ? |
| ? | Marktstrukturgesetz (GAK) | ? |
| ? | Ökologische Herkunft (GAK) | ? |
| ? | Regionale Herkunft (GAK) | ? |
| ? | sonstigen landesspezifischen Richtlinien: | |

wenn ja, welchen :

**Fördersätze in % laut 1. Bewilligungsbescheid** EU GAK Bundesland außerh.GAK

**Gebietskategorie der Betriebsstätte**

- ? Ziel 2 - Gebiet
- ? Gebiet mit Umwelteinschränkungen / auflagen
- ? Berggebiet
- ? sonstiges benachteiligtes Gebiet
- ? Gebiet mit speziellen Benachteiligungen

**A Angaben zur Beziehung Betriebsstätte zum Unternehmen**

| | im Jahr vor der Antragstellung | geplant nach Abschluss der Investitionsmaßnahme |
|---|---|---|
| 1 Angaben erfolgen auf Betriebsstättenebene | Ja/Nein/NEUgründung | Ja / Nein |

2 Relativer Anteil der Betriebsstätte am Unternehmen (auch Schätzungen zulässig) bezüglich des / der

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Umsatzes | Wert | % | ? | ? |
| Rohwareneinsatzes | Menge | % | ? | ? |
| | Wert | % | ? | ? |
| Beschäftigte | Vollzeit | % | ? | ? |
| | Teilzeit | % | ? | ? |
| | Saison | % | ? | ? |
| | Azubis | % | ? | ? |

## B Allgemeine Angaben

1 Wurden bereits Investitionen in dieser Betriebsstätte im Rahmen der Marktstruktur gefördert? [?] Ja / Nein

wenn ja, in Periode: vor 1994 [N] Ja / Nein 1994 - 1999 [N] Ja / Nein 2000 - 2006 [N] Ja / Nein

2 Bezeichnung des Vorhabens (gegebenenfalls Ergänzungen durch die Bewilligungsstelle)

3 Datum der Antragstellung

4 Rechts-/Betriebsform des Begünstigten

[-] Unternehmen

[-] Erzeugerorganisation nach GMO

[-] Erzeugergemeinschaft nach Marktstrukturgesetz

[-] Erzeugerzusammenschluss, davon [-] regional [-] ökologisch

## C Erfassungsdimension "Investitionen"

1 *entfällt*

2 Gesamtinvestitionskosten (entsprechend Antrag)

3 Erfolgt die Investition aufgrund einer Verlagerung oder Schließung einer anderen Produktionsstätte [ ] Ja / Nein

wenn ja **Auswahlliste** aus dem gleichen / aus einem anderen Bundesland / Sonstiges

4 Haupt- und Nebenziele der Investition als Relativangaben in % entsprechend VO (EG) 1257/1999

| | | |
|---|---|---|
| ? | 1 | Ausrichtung der Erzeugung an der voraussichtlichen Marktentwicklung |
| ? | 2 | Förderung der Entwicklung neuer Absatzmöglichkeiten |
| ? | 3 | Verbesserung bzw. Rationalisierung der Vermarktungswege |
| ? | 4 | Verbesserung bzw. Rationalisierung der Verarbeitungsverfahren |
| ? | 5 | Verbesserung der Aufmachung und Verpackung der Erzeugnisse |
| ? | 6 | Bessere Nutzung bzw. Entsorgung der Nebenprodukte und Abfälle |
| ? | 7 | Anwendung neuer Techniken |
| ? | 8 | Förderung innovativer Investitionen |
| ? | 9 | Verbesserung und Überwachung der Qualität |
| ? | 10 | Verbesserung und Überwachung der Hygienebedingungen |
| ? | 11 | Umweltschutz (z.B. Ressourcenschonung, Abwasseraufbereitung) |
| ? | 12 | Verbesserung des Wohlbefindens der Tiere (Tiergerechtigkeit, Tierschutz, Tierhygiene) |

[?] SUMME muss 100 % ergeben (wird automatisch aufsummiert)

[?] Hauptinvestitionsziel (Auswahlliste)

5 Anteilige Zuordnung der Investition (einschliesslich Kapazitätserweiterungen) zum Unternehmensbereich

| | | |
|---|---|---|
| ? | Produktionsorientiert | (Be- und Verarbeitung, Abfüllung, Abpackung) |
| ? | Lagerungsorientiert | (vor oder nach der Verarbeitung, incl. Kühlung etc.) |
| ? | Produktionslogistik | (Erfassen, Anliefern, Ausliefern) |
| ? | Vermarktung, Absatz | (Vermarktungeinrichtungen, - halle, - raum) |
| ? | Sonstiges | |

[ ] SUMME muss 100 % ergeben (wird automatisch aufsummiert)

6 Anteil in % an der Gesamtinvestition mit dem Ziel der

[?] Verbesserung der Arbeitsplatzbedingungen und des Unfallschutzes

**Blauer Bereich wird von der Bewilligungstelle ausgefüllt !**

7 förderfähige Investitionskosten (laut 1. Bewilligungsbescheid)

8 zuwendungsfähige Investitionskosten (laut 1.Bewilligungsbescheid)

9 Maßnahme gemäß Artikel 52 (top - up) [ ] Ja / Nein

**D Erfassungsdimension "Faktoreinsatz Rohwaren / Abnahme- und Lieferverträge"**

1 Rohwareneinsatz auf Jahresbasis (Angaben für die bis zu 5 bedeutendsten Rohwaren) der Betriebsstätte

| | Rohwaren landwirtschaftlichen Ursprungs | Einheit | im Jahr vor der Antragstellung | geplant nach Abschluss der Investitionsmaßnahme |
|---|---|---|---|---|
| I | Menge / Wert | | | |
| | %-Anteil aus Ökoproduktion / Nachw. Rohstoffe | | | |
| | Vertragliche Bindungen für Rohware mit | | | |
| | Erzeugergemeinschaften, -zusammenschlüssen oder -organisationen: Anzahl / Menge / Wert | | | |
| | (Einzel-) Erzeugern oder sonst. Zusammenschlüssen von Erzeugern: Anzahl / Menge / Wert | | | |
| | Durchschnittliche Laufzeit der Verträge | | in Jahren | in Jahren |
| | Zahlungsziel (Hauptrechnungsbetrag, Anzahl Wochen nach Lieferung) | | | |
| | Auszahlungspreise | | % Anteil mit fixem Preis<br>% Anteil mit marktübl. Preis<br>% Anteil mit Auf-/ Abschlag | % Anteil mit fixem Preis<br>% Anteil mit marktübl. Preis<br>% Anteil mit Auf-/ Abschlag |
| | Differenz in % zum Durchschnittsmarktpreis | | | |
| | Indexierung der Abnahmepreise vereinbart | | Ja / Nein | Ja / Nein |
| | Qualitätszu- oder -abschlag vereinbart | | Ja / Nein | Ja / Nein |
| | Vertragsstrafen vorgesehen | | Ja / Nein | Ja / Nein |
| II | Menge / Wert | | | |
| | %-Anteil aus Ökoproduktion / Nachw. Rohstoffe | | | |
| | Vertragliche Bindungen für Rohware mit | | | |
| | Erzeugergemeinschaften, -zusammenschlüssen oder -organisationen: Anzahl / Menge / Wert | | | |
| | (Einzel-) Erzeugern oder sonst. Zusammenschlüssen von Erzeugern: Anzahl / Menge / Wert | | | |
| | Durchschnittliche Laufzeit der Verträge | | in Jahren | in Jahren |
| | Zahlungsziel (Hauptrechnungsbetrag, Anzahl Wochen nach Lieferung) | | | |
| | Auszahlungspreise | | % Anteil mit fixem Preis<br>% Anteil mit marktübl. Preis<br>% Anteil mit Auf-/ Abschlag | % Anteil mit fixem Preis<br>% Anteil mit marktübl. Preis<br>% Anteil mit Auf-/ Abschlag |
| | Differenz in % zum Durchschnittsmarktpreis | | | |
| | Indexierung der Abnahmepreise vereinbart | | Ja / Nein | Ja / Nein |
| | Qualitätszu- oder -abschlag vereinbart | | Ja / Nein | Ja / Nein |
| | Vertragsstrafen vorgesehen | | Ja / Nein | Ja / Nein |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| III | Menge / Wert | | | |
| | %-Anteil aus Ökoproduktion / Nachw. Rohstoffe | | | |
| | Vertragliche Bindungen für Rohware mit | | | |
| | Erzeugergemeinschaften, -zusammenschlüssen oder -organisationen: Anzahl / Menge / Wert | | | |
| | (Einzel-) Erzeugern oder sonst. Zusammenschlüssen von Erzeugern: Anzahl / Menge / Wert | | | |
| | Durchschnittliche Laufzeit der Verträge | in Jahren | in Jahren | |
| | Zahlungsziel (Hauptrechnungsbetrag, Anzahl Wochen nach Lieferung) | | | |
| | Auszahlungspreise | % Anteil mit fixem Preis<br>% Anteil mit marktübl. Preis<br>% Anteil mit Auf-/ Abschlag | % Anteil mit fixem Preis<br>% Anteil mit marktübl. Preis<br>% Anteil mit Auf-/ Abschlag | |
| | Differenz in % zum Durchschnittsmarktpreis | | | |
| | Indexierung der Abnahmepreise vereinbart | Ja / Nein | Ja / Nein | |
| | Qualitätszu- oder -abschlag vereinbart | Ja / Nein | Ja / Nein | |
| | Vertragsstrafen vorgesehen | Ja / Nein | Ja / Nein | |
| IV | Menge / Wert | | | |
| | %-Anteil aus Ökoproduktion / Nachw. Rohstoffe | | | |
| | Vertragliche Bindungen für Rohware mit | | | |
| | Erzeugergemeinschaften, -zusammenschlüssen oder -organisationen: Anzahl / Menge / Wert | | | |
| | (Einzel-) Erzeugern oder sonst. Zusammenschlüssen von Erzeugern: Anzahl / Menge / Wert | | | |
| | Durchschnittliche Laufzeit der Verträge | in Jahren | in Jahren | |
| | Zahlungsziel (Hauptrechnungsbetrag, Anzahl Wochen nach Lieferung) | | | |
| | Auszahlungspreise | % Anteil mit fixem Preis<br>% Anteil mit marktübl. Preis<br>% Anteil mit Auf-/ Abschlag | % Anteil mit fixem Preis<br>% Anteil mit marktübl. Preis<br>% Anteil mit Auf-/ Abschlag | |
| | Differenz in % zum Durchschnittsmarktpreis | | | |
| | Indexierung der Abnahmepreise vereinbart | Ja / Nein | Ja / Nein | |
| | Qualitätszu- oder -abschlag vereinbart | Ja / Nein | Ja / Nein | |
| | Vertragsstrafen vorgesehen | Ja / Nein | Ja / Nein | |
| V | Menge / Wert | | | |
| | %-Anteil aus Ökoproduktion / Nachw. Rohstoffe | | | |
| | Vertragliche Bindungen für Rohware mit | | | |
| | Erzeugergemeinschaften, -zusammenschlüssen oder -organisationen: Anzahl / Menge / Wert | | | |
| | (Einzel-) Erzeugern oder sonst. Zusammenschlüssen von Erzeugern: Anzahl / Menge / Wert | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Durchschnittliche Laufzeit der Verträge | in Jahren | | in Jahren | |
| Zahlungsziel (Hauptrechnungsbetrag, Anzahl Wochen nach Lieferung) | | | | |
| Auszahlungspreise | | % Anteil mit fixem Preis | | % Anteil mit fixem Preis |
| | | % Anteil mit marktübl. Preis | | % Anteil mit marktübl. Preis |
| | | % Anteil mit Auf-/ Abschlag | | % Anteil mit Auf-/ Abschlag |
| Differenz in % zum Durchschnittsmarktpreis | | | | |
| Indexierung der Abnahmepreise vereinbart | | Ja / Nein | | Ja / Nein |
| Qualitätszu- oder -abschlag vereinbart | | Ja / Nein | | Ja / Nein |
| Vertragsstrafen vorgesehen | | Ja / Nein | | Ja / Nein |

2 Gesamtrohwareneinsatz landwirtschaftlichen Ursprungs auf Jahresbasis (der Betriebsstätte)

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Rohwareneinsatz gesamt | Menge | | | |
| | Wert | | | |
| davon | mengenmäßiger Anteil aus Ökoproduktio | | | |
| | wertmäßiger Anteil Nachw. Rohstoffe | | | |
| | wertmäßiger Anteil Drittlandsware | | | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 3 | Handelswarenbezug (gesamt) Wert | | | |

## E Erfassungsdimension "Faktoreinsatz Ressourcen: Energie, Wasser, Verpackung"

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Verbrauch / Einsatz an Energie der Betriebsstätte | Einheit | im Jahr vor der Antragstellung | geplant nach Abschluss der Investitionsmaßnahme |
| | Öl Menge | | | |
| | Wert | | | |
| | Gas Menge | | | |
| | Wert | | | |
| | Strom Menge | | | |
| | Wert | | | |
| 2 | Energieverbrauch insgesamt Wert | | | |
| 3 | Vom Gesamtverbrauch an Energie entfällt auf selbsterzeugte Energie aus ... | | | |
| | Wind, Solar, Wasser, Biogas Menge | | | |
| | nachwachsenden Rohstoffen Menge | | | |
| | Produkt: | | | |
| | Wärmerückgewinnung Menge | | | |
| 4 | Verpackungsmaterial Wert | | | |
| 5 | Einsatz von Trinkwasser Menge | $m^3$ | | |
| | Wert | | | |
| | Einsatz von Brauchwasser Menge | $m^3$ | | |
| 6 | Entsorgung von Neben- und Abfallprodukten Menge | t | | |
| | Wert | | | |
| | Abwasser Menge | $m^3$ | | |
| | Wert | | | |

## F Erfassungsdimension "Produktion / Absatz / Finanzwirtschaftliche Zahlen"

1 Durch die Investition beeinflußte Kapazität der Betriebsstätte

| a) Produktions- und Bearbeitungskapazität | | Einheit | im Jahr vor der Antragstellung | geplant nach Abschluss der Investitionsmaßnahme |
|---|---|---|---|---|
| Tageskap. (Vollausnutz.) | Menge | | | |
| Jahreskap. (Vollausnutz.) | Menge | | | |
| stark saisonale Produktion | | | Ja / Nein | Ja / Nein |
| realisierte Auslastung auf Jahresbasis | | % | | |

| b) Lagerkapazität | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Kapazität | Menge | | | |
| stark saisonale Lagerhaltung | | | Ja / Nein | Ja / Nein |

c) Anmerkungen zu den Kapazitätsangaben

2 Produzierte Erzeugnisse der Betriebsstätte (des Unternehmens) (Daten für bis zu 5 Hauptprodukte)

| | | | |
|---|---|---|---|
| Menge | | | |
| Wert | | | |
| wertmäßiger Anteil Ökoprodukte / NR | % | | |
| Menge | | | |
| Wert | | | |
| wertmäßiger Anteil Ökoprodukte / NR | % | | |
| Menge | | | |
| Wert | | | |
| wertmäßiger Anteil Ökoprodukte / NR | % | | |
| Menge | | | |
| Wert | | | |
| wertmäßiger Anteil Ökoprodukte / NR | % | | |
| Menge | | | |
| Wert | | | |
| wertmäßiger Anteil Ökoprodukte / NR | % | | |

3

| | | | |
|---|---|---|---|
| Produzierte | Anzahl | | |
| Erzeugnisse gesamt | Menge | | |
| Wert i.S.von Umsatz | | | |
| wertmäßiger Anteil | | | |
| Endverbraucher | % | | |
| Ökoprodukte | % | | |
| Nachwachsende Rohstoffe | % | | |
| von gesamt neu entwickelt | Menge | | |
| | Wert | | |
| Anzahl neu entwickelter Produkte | | | |

4

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Umsatz mit Handelswaren | Wert | | | |

5 Beschäftigte auf Jahresbasis auf Betriebsstättenebene

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Vollzeit - Beschäftigte | Anzahl | | | |
| Vollzeit - saisonal Beschäftigte | Anzahl | | | |
| Teilzeit - Beschäftigte | Anzahl | | | |
| davon geringfügig Beschäftigte | Anzahl | | | |
| Auszubildende | Anzahl | | | |
| Kontrolle: Summe Beschäftigte | Anzahl | 0 | 0 | |
| dav. Anteil weiblicher Beschäftigter | % | | | |
| Personalaufwand | Kosten | | | |

6 Umsatz / Materialaufwand

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Umsatz | Wert | | | |
| Materialaufwand | Wert | | | |

7 Spezifische Umsatzzahlen (relative Menge und Umsatz mit Produkten mit ... Güte-, Marken- oder Herkunftszeichen)

| | | | im Jahr vor der Antragstellung | | geplant nach Abschluss der Investitionsmaßnahme | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Güte-, Marken-, Herkunftszeichen | | Einheit | Güte- und Marken-zeichen | Herkunfts-zeichen | Güte- und Marken-zeichen | Herkunfts-zeichen |
| unternehmenseigen | Menge | % | | | | |
| | Wert | % | | | | |
| regional / national | Menge | % | | | | |
| | Wert | % | | | | |
| EU - Gütezeichen | Menge | % | | | | |
| | Wert | % | | | | |

8 Spezifische Umsatzzahlen mit Ökoprodukten

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Ökoprodukten | Menge | % | | |
| | Wert | % | | |

9 Spezifische Umsatzzahlen mit Mehrwegsystemen

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Mehrwegsystemen | Menge | % | | |
| | Wert | % | | |

## G Erfassungsdimension "Qualitätssicherungssysteme / Qualitätskontrolle"

| 1 Überwachung / Monitoring des Produktionsprozesses nach / durch ... | im Jahr vor der Antragstellung | geplant nach Abschluss der Investitionsmaßnahme |
|---|---|---|
| ISO 9000 ff | ☐ Ja / Nein | ☐ Ja / Nein |
| TQM (Total Quality Management) | ☐ Ja / Nein | ☐ Ja / Nein |
| GMP (Good Manufacturing Practice) | ☐ Ja / Nein | ☐ Ja / Nein |
| HACCP gemäß EG - Hygienerichtlinie | ☐ Ja / Nein | ☐ Ja / Nein |
| Sonstige (individuelle Vereinb., IFS, QS, etc.) | ☐ Ja / Nein | ☐ Ja / Nein |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 2 | Kontrollen durch Behörden, gesamt | Anzahl | | Eingabe entfällt |
| | dabei Kontrollen mit Beanstandungen | Anzahl | | Eingabe entfällt |
| 3 | Qualitätsbedingt verwor-fene Produktion pro Jahr | Menge | | Eingabe entfällt |
| | | Wert | | Eingabe entfällt |
| 4 | Meldepflichtige Betriebsunfälle pro Jahr | Anzahl | | Eingabe entfällt |
| 5 | Rechtskräftige Urteile wegen Verstoßes gegen das Tierschutzgesetz (letztes Geschäftsjahr) | Anzahl | | Eingabe entfällt |

## H Anmerkungen zum Vorhaben

Bitte tragen Sie hier erläuternde Angaben zum Vorhaben ein, die zur besseren Einordnung und zum besseren Verständnis des Vorhabens notwendig sind. Die Anmerkungen können sowohl von den Begünstigten erfolgen, aber auch durch die Bewilligungsstelle ergänzt werden.