

**Die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Ernährungsindustrie:
Methodische Ansatzpunkte zur Messung und empirische Ergebnisse**

Referat

von

Hannes WEINDLMAIER

Institut für Betriebswirtschaftslehre
Forschungszentrum für Milch und Lebensmittel Weihenstephan
Technische Universität München
Weihenstephaner Berg 1, D-85354 Freising-Weihenstephan
Tel.: (08161) 71-3540; Fax: (08161) 71-5030
e-mail: Weindlmaier@bwl.blm.tu-muenchen.de

Vierzigste Jahrestagung der Gesellschaft
für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V.
vom 4. bis 6. Oktober 1999 in Kiel

Tagungsthema:

„Wettbewerbsfähigkeit und Unternehmertum in der Land- und Forstwirtschaft“

Die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Ernährungsindustrie: Methodische Ansatzpunkte zur Messung und empirische Ergebnisse

von
H. WEINDLMAIER¹

1 Einführung

Mit einem Umsatz von 228 Mrd. DM, 5.911 Betrieben und etwa 544.000 Beschäftigten im Jahr 1998 ist die Ernährungsindustrie - gemessen am Umsatz - in Deutschland der drittgrößte Industriezweig (BUNDESVERBAND DER ERNÄHRUNGSINDUSTRIE, 1999). In Europa ist das deutsche Nahrungs- und Genußmittelgewerbe mit einem Anteil von 21 % an der gesamten Wertschöpfung der Branche sogar der mit Abstand größte Produzent von Nahrungsmitteln (DRESDNER BANK, 1999). In einer Analyse geht die holländische RABOBANK (1999) allerdings davon aus, daß jeder dritte europäische Lebensmittelhersteller aufgrund des Preis-/Verdrängungswettbewerbs in den nächsten Jahren ausscheiden und daß ein weiteres Drittel der Unternehmen nur dann eine Chance haben wird, wenn dieses durch Fusion oder strategische Allianzen seine Wettbewerbsposition verbessert.

Die Frage nach der Wettbewerbsfähigkeit der Ernährungsindustrie hat einen hohen wirtschaftlichen und politischen Stellenwert. Fragen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit sind auch unter wissenschaftlichen Aspekten zunehmend Gegenstand von Untersuchungen. Diese Studien beziehen sich zum einen auf die Frage nach der geeigneten methodischen Vorgehensweise bei der Messung der Wettbewerbsfähigkeit (z.B. BALASSA, 1989; PORTER, 1990; VOLLRATH, 1991; PITTS UND LAGNEVIK, 1998). Zum anderen wurden auch eine Reihe empirischer Untersuchungen zur Wettbewerbsfähigkeit der Ernährungswirtschaft verschiedener Länder und Branchen erstellt (z.B. HARTMANN, 1993; TRAILL UND PITTS, 1998).

Im vorliegenden Beitrag werden einerseits die wichtigsten methodischen Ansätze kurz dargestellt, die sich nach Meinung des Autors zur Messung der Wettbewerbsfähigkeit der Ernährungsindustrie eignen. Andererseits wird anhand einzelner sich ergänzender Vorgehensweisen die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Ernährungsindustrie beurteilt.

2 Grundsätzliche Aspekte der Ermittlung der Wettbewerbsfähigkeit

Bei der Ermittlung der Wettbewerbsfähigkeit kommt zunächst der Frage nach der inhaltlichen und regionalen Bezugsbasis grundsätzliche Bedeutung zu (FROHBERG UND HARTMANN, 1997, S. 5-6). Wettbewerbsfähigkeit kann zum einen für die gesamte Wirtschaft verschiedener Länder ermittelt werden. Ein typisches Beispiel ist der jährlich vom World Economic Forum erstellte „global competitiveness report“, der auf der Basis einer Vielzahl mikro- und makroökonomischer Kriterien eine Reihenfolge der Wettbewerbsfähigkeit verschiedener Länder erstellt (O.V., 1999; PORTER, 1999). Wettbewerbsfähigkeit kann ferner auf der Ebene von Unternehmen ermittelt werden. Einzelbetriebliche Wettbewerbsfaktoren wie etwa die Leistungsstruktur, die Kosten und die Unternehmensorganisation stehen dabei im Vordergrund (PICOT, 1990). Der Gegenstand dieses Beitrags liegt zwischen diesen beiden Polen und bezieht sich auf einen einzelnen Wirtschaftssektor, nämlich die deutsche Ernährungsindustrie. Dementsprechend sind solche Indikatoren und Methoden für eine Evaluierung heranzuziehen, die verallgemeinernde Aussagen für diesen Sektor zulassen.

Ausgangspunkt der vorliegenden Untersuchung ist folgende Definition der Wettbewerbsfä-

¹ Prof. Dr. H. Weindlmaier, Institut für Betriebswirtschaftslehre, Forschungszentrum für Milch und Lebensmittel Weihenstephan, Weihenstephaner Berg 1, D-85354 Freising. Der Autor möchte sich für Anmerkungen zu einer vorläufigen Fassung dieses Beitrags durch Frau Dr. Salamon, Braunschweig, und die Kollegen Schmidt, E., Hannover und Frohberg, K., Halle, herzlich bedanken.

higkeit: „Die Ernährungsindustrie ist dann wettbewerbsfähig, wenn sie die nachhaltige Fähigkeit besitzt, ertragreich Marktanteile auf in- und ausländischen Märkten zu erringen und zu verteidigen“.²

Diese Definition hebt verschiedene wichtige Merkmale der Wettbewerbsfähigkeit hervor. Wettbewerbsfähigkeit ist ein relatives Konzept. Bei einer Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit ist vor allem der Vergleich mit den europäischen Wettbewerbern von Interesse, da ein Großteil des Außenhandels mit diesen Ländern abgewickelt wird. Wichtig ist insbesondere die Frage, wie Marktanteile in der Zukunft errungen und verteidigt werden können, da sich die Wettbewerbsfähigkeit im Zeitablauf schnell verändern kann. Eine erreichte Position kann bei den heutigen Markt- und Wettbewerbsverhältnissen sowie aufgrund der Tatsache, daß die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen der Ernährungsindustrie laufend starken Veränderungen unterliegen, sehr schnell verloren gehen. Gerade für die Wettbewerbsfähigkeit der Ernährungswirtschaft üben Einflüsse der Politik, etwa in Form der Vereinbarungen im Rahmen der WTO, der EU-Marktordnungen und des Lebensmittelrechts, traditionell erheblichen Einfluß aus. FROHBERG UND HARTMANN (1997) weisen in diesem Zusammenhang auch darauf hin, daß der Begriff der Wettbewerbsfähigkeit im Unterschied zum Begriff der komparativen Vorteile Marktverzerrungen durch politische Einflüsse beinhaltet.

Für die Ermittlung der Wettbewerbsfähigkeit werden in der Literatur eine große Zahl verschiedener Methoden vorgeschlagen und diskutiert. Eine für den vorliegenden Zweck geeignete Systematik dieser Methoden geht auf BUCKLEY ET AL. (1988, S. 177-179) zurück. Danach können die verschiedenen methodischen Ansätze nach folgenden Kriterien systematisiert werden:

- **Methoden zur Beurteilung der ex-post Wettbewerbsfähigkeit (performance measures):** Diese liefern Aussagen, wie erfolgreich sich ein Land, ein Sektor oder eine Branche in der Vergangenheit im Wettbewerb behauptet hat. Als Kriterien werden Maßstäbe für die Ertragsfähigkeit, das Wachstum, den Marktanteil, die Außenhandelsbilanzen sowie den Umfang der Direktinvestitionen im Ausland herangezogen. Spezifisch für diesen Zweck entwickelte Kriterien auf der Basis von Daten der Außenhandelsstatistik sind der Revealed Comparative Advantage Index (*RCA*) sowie der verwandte Relative Export Advantage Index (*RXA*), der Relative Import Penetration Index (*RMP*) und der Relative Trade Advantage Index (*RTA*).
- **Methoden zur Beurteilung des Wettbewerbspotentials (measures of competitive potential) und zur Beurteilung des Wettbewerbsprozesses (measures of competitive process):** Diese Ansätze berücksichtigen u.a. die Verfügbarkeit und Qualität von Inputfaktoren, die Nachfragebedingungen nach Produkten des Sektors und die Innovationskraft. Es handelt sich um Faktoren, welche die zukünftige Wettbewerbsposition des Sektors determinieren. Darüber hinaus wird versucht, den Prozeß der Überführung von Wettbewerbspotentials in Wettbewerbsvorteile zu erfassen. Bedeutung hat in diesem Zusammenhang insbesondere „PORTERS Diamant“ (PORTER, 1990) erlangt, auf dem mittlerweile eine große Zahl empirischer Studien basieren.

² Diese Definition wird auch einem Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten über die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Milchwirtschaft zugrunde gelegt, an dessen Erstellung der Autor mitwirkt. Einige der im folgenden angestellten Überlegungen sind ein Ergebnis der Diskussionen in der Arbeitsgruppe dieses Beirats (vgl. SCHMIDT ET AL., 1999).

3 Die Beurteilung der ex-post Wettbewerbsfähigkeit der Ernährungsindustrie

3.1 Indikatoren auf der Basis von Außenhandelsdaten

Indikatoren auf der Basis von Außenhandelsdaten gehen von der Überlegung aus, daß eine Branche dann international wettbewerbsfähig ist, wenn sie in der Lage ist, zu wettbewerbsfähigen Preisen ohne staatliche Stützungen Produkte im Ausland anzubieten. Ein wesentlicher Vorteil dieser Maßstäbe ist darin zu sehen, daß sie Nachfrage- und Angebotsreaktionen sowie Marketing- und Transportkosten simultan berücksichtigen (VOLLRATH, 1991, S. 265).

Folgende Maßstäbe sind in diesem Zusammenhang insbesondere zu nennen bzw. sind für empirische Untersuchungen geeignet:

- **Revealed Comparative Advantage (RCA)**

$$RCA_{ij} = \left(X_{ij} / \sum_{l,l} X_{ij} \right) / \left(\sum_k X_{kj} / \sum_k \sum_{l,l} X_{kl} \right)$$

In der Formel bezieht sich X auf die Exporte, die Subskripte i und k beziehen sich auf Produktkategorien und j und l auf Regionen. Der Index mißt somit den Anteil der Exporte eines bestimmten Gutes (Gutaggregats) i eines Landes in eine bestimmte Region j an dem Anteil der Gesamtexporte dieses Landes in die Bezugsregion. Falls bei den Berechnungen ein Wert >1 resultiert, gilt eine Branche als wettbewerbsfähig, Werte <1 weisen auf Wettbewerbsnachteile hin.

Dieser in vielen Untersuchungen verwendete Index (z.B. Beiträge in TRAIL UND PITTS, 1998; THOROE UND OLLMANN, 1998) unterscheidet sich vom nachfolgend beschriebenen RXA dadurch, daß bei der Summation keine Korrektur für das untersuchte Gut und Land vorgenommen wird, so daß Verzerrungen möglich sind. PITTS UND LAGNEVIK (1998, S. 4) weisen darauf hin, daß dieser Index vor allem für Vergleiche verschiedener Sektoren eines Landes eingesetzt werden kann. Er eignet sich hingegen nicht, um die Wettbewerbsfähigkeit eines Sektors in verschiedenen Ländern zu vergleichen, da das Ergebnis durch die Größe des Landes beeinflußt werden kann.

- **Relative Export Advantage Index (RXA)³**

$$RXA_{ij} = \left(X_{ij} / \sum_{l,l \neq j} X_{ij} \right) / \left(\sum_{k,k \neq i} X_{kj} / \sum_{k,k \neq i} \sum_{l,l \neq j} X_{kl} \right)$$

Das wesentliche Merkmal dieses Index besteht darin, daß bei der Summation über alle Länder der Bezugsregion die Exporte des untersuchten Landes nicht berücksichtigt werden. Dadurch werden Doppelzählungen im Zähler und Nenner des Index und damit Verzerrungen vermieden, die dann eintreten können, wenn ein Land einen hohen Anteil am internationalen Handel aufweist. Falls das Ergebnis der obigen Formel einen Wert >1 aufweist, wird dies als ein Wettbewerbsvorteil in der entsprechenden Produktgruppe interpretiert, Werte <1 weisen auf Wettbewerbsnachteile hin.

- **Relative Import Penetration Index (RMP)**

$$RMP_{ij} = \left(M_{ij} / \sum_{l,l \neq j} M_{ij} \right) / \left(\sum_{k,k \neq i} M_{kj} / \sum_{k,k \neq i} \sum_{l,l \neq j} M_{kl} \right)$$

Dieser Index ist insofern das Spiegelbild zum RXA, als hier statt der Exporte die Importe (M) berücksichtigt werden. Werte >1 weisen auf einen hohen Marktanteil der Importe relativ zu den anderen Sektoren der Wirtschaft des Landes hin, während Werte <1 aufgrund des gerin-

³ Die Definition und Interpretation dieses und der beiden folgenden Maßstäbe erfolgte in enger Anlehnung an FROHBERG UND HARTMANN (1997, S. 7-9).

gen relativen Anteils der Importe auf eine vergleichsweise hohe Wettbewerbsfähigkeit des entsprechenden Sektors des Landes hinweisen.

- **Relative Trade Advantage Index (RTA):**

$$RTA_{ij} = RXA_{ij} - RMP_{ij}$$

Dieser auf SCOTT UND VOLLRATH (1992) zurückgehende Maßstab berücksichtigt sowohl Exporte wie Importe, wodurch implizit eine Gewichtung der relativen Vorteile hinsichtlich der Exporte und Importe resultiert. Positive Werte deuten auf Wettbewerbsvorteile hin, während negative Werte Hinweise auf Wettbewerbsnachteile geben. Dieser Maßstab ist vor allem dann überlegen, wenn ein Land einen wesentlichen Transithandel für bestimmte Produkte aufweist.

Empirische Ergebnisse

Der Außenhandel der deutschen Ernährungsindustrie verzeichnete während der letzten Jahre eine sehr positive Entwicklung. Die Exporte sind von 23,8 Mrd. DM im Jahr 1988 auf 37,3 Mrd. DM im Jahr 1998 angestiegen. Im selben Zeitraum nahmen jedoch auch die Importe von 27,2 Mrd. DM auf 45,1 Mrd. DM zu. Der negative Außenhandelsaldo stieg dementsprechend von 3,4 Mrd. DM auf 7,8 Mrd. DM an (BUNDESVEREINIGUNG DER ERNÄHRUNGSINDUSTRIE, 1991 und 1999). Wertmäßig stehen an der Spitze der Exporte verarbeiteter Lebensmittel Molkereiprodukte, Fleisch- und Fischwaren, Kakaoerzeugnisse, pflanzliche und tierische Fette und Öle sowie Margarine, Kaffee und Tee. Bei den Importen liegt der Schwerpunkt bei Fleisch- und Fischwaren, Molkereiprodukten, Kaffee und Tee sowie Fischen und Fischzubereitungen.

Unter Verwendung der Maßstäbe *RXA*, *RMP* und *RTA* wurden für die vorliegende Untersuchung für ausgewählte Produktgruppen Berechnungen für die Jahre 1988 bis 1997 vorgenommen.⁴ Die verwendeten Außenhandelsdaten basieren auf der COMTEX-Datenbank der EU. In Tabelle 1 sind die ermittelten Werte für den Handel mit den Staaten der EU ausgewiesen.⁵

Die Ergebnisse deuten im Hinblick auf die Produktgruppe Milch für Konsummilch, Milchfrischprodukte und Magermilchpulver auf eine hohe Wettbewerbsfähigkeit mit teilweise hohen *RTA*-Werten hin. Die Werte bestätigen allerdings die Beobachtung, daß die deutsche Milchwirtschaft bei Käse und Butter Wettbewerbsnachteile aufweist. Standardwaren sowie Halbfertigprodukten im Export steht häufig hochwertige Markenware im Import gegenüber. In der Produktgruppe Fleisch und Fleischwaren resultieren nur für die Produktgruppe Wurst und Wurstwaren Hinweise auf Wettbewerbsfähigkeit des Bereichs, während bei den andern Produkten niedrigen *RXA*-Werten teilweise wesentlich höhere *RMP*-Werte gegenüberstehen. Ähnliche Ergebnisse resultieren auch für die weiteren in Tabelle 1 aufgeführten Produktgruppen mit den Ausnahmen Margarine und andere Mischungen von Ölen und Fetten sowie von Kakaomasse (hohe positive Werte!).

Diese Ergebnisse bestätigen im wesentlichen die Resultate früherer Untersuchungen auf der Basis vergleichbarer Maßstäbe. HARTMANN (1993, S. 244-246) stellte auf der Basis von Berechnungen bis zum Jahr 1990 unter Verwendung des *RCA*-Maßstabs sowie einer Modifikation desselben sowohl bei einem internationalen Vergleich als auch bei einem Vergleich mit

⁴ Die Berechnungen wurden von Frau Dr. Petra Salamon am Institut für Landwirtschaftliche Marktforschung der Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft in Braunschweig-Völkenrode durchgeführt und dem Autor für die vorliegende Untersuchung zur Verfügung gestellt. Hierfür herzlichen Dank!

⁵ Auf eine Ausweisung der Werte für den Handel mit Drittstaaten wird verzichtet, da diese durch Einflüsse der Marktpolitik (Abschöpfungen/Erstattungen, WTO-Regeln) verzerrt sind.

anderen deutschen Industriesektoren eine unterdurchschnittliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Land- und Ernährungswirtschaft fest.

Tabelle 1: Indikatoren zur Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Ernährungsindustrie für die Jahre 1988 - 1997

Produktgruppe	RXA		RMP		RTA	
	Ø 88-90	Ø 95-97	Ø 88-90	Ø 95-97	Ø 88-90	Ø 95-97
Milchprodukte						
Konsummilch	1,15	2,25	0,12	0,03	1,03	2,22
Sahne	2,93	1,06	0,23	0,28	2,70	0,79
Magermilchpulver	3,07	3,51	0,35	0,18	2,73	3,33
Joghurt, Buttermilch, Kefir zusammen	1,89	1,88	0,22	0,27	1,67	1,61
Hartkäse	0,92	1,01	0,43	0,61	0,49	0,40
Schnittkäse u. halbfester Schnittkäse	0,41	0,65	2,97	2,38	-2,55	-1,73
Weichkäse	0,45	0,21	2,78	4,54	-2,33	-4,33
Frischkäse	1,10	1,01	1,52	1,56	-0,43	-0,56
Butter und Butterschmalz	0,22	0,25	0,96	1,30	-0,74	-1,05
Schlachtschweine, -fleisch und -zubereitungen insg.	0,20	0,23	1,24	1,58	-1,04	-1,36
Zubereitungen und Konserven aus Schweinefleisch	0,17	0,21	0,48	0,51	-0,30	-0,30
Wurst und Wurstwaren	1,16	1,14	0,85	0,92	0,31	0,21
Zubereitungen, Konserven, Wurst aus Schweinefleisch	0,29	0,38	0,53	0,59	-0,24	-0,21
Schlachtrinder u. -kälber, -fleisch u. -zubereitungen insg.	0,78	0,74	0,56	0,52	0,22	0,22
Zubereitungen und Konserven aus Rindfleisch	0,02	0,15	1,41	0,63	-1,39	-0,48
Pflanzliche Öle und Fette zur Ernährung	0,65	0,49	0,66	0,41	-0,01	0,08
Margarine und andere Mischungen v. Ölen und Fetten	0,80	0,70	0,30	0,47	0,49	0,23
Kakaoerzeugnisse zus. (ohne Kakaobohnen u. -butter)	0,68	0,87	0,79	0,86	-0,11	0,01
Kakaopulver, nicht gezuckert	1,08	0,39	1,49	1,66	-0,41	-1,27
Schokolade und -waren	0,57	0,82	0,87	0,95	-0,30	-0,13
Kakaomasse	4,37	2,66	0,26	0,33	4,12	2,33

Quelle: Eigene Zusammenstellung auf der Basis von Berechnungen von Frau Dr. P. Salamon, Braunschweig.

Auf der Basis von Daten des Statistischen Amtes der EU wurden von WINKELMANN ET AL. (1995) unter Verwendung des *RCA* Maßstabes Berechnungen für verschiedene Produktkategorien vorgelegt. In einem Zeitreihenvergleich für den Zeitraum 1988 - 1992 wurde festgestellt, daß in Deutschland bei den Produktgruppen „Roh- und Weißzucker“, „Buttermilch/Joghurt“ und „Stärkeprodukte“ ein Anstieg der (>1 liegenden) *RCA*-Werte zu verzeichnen war. Bei mehreren Produktgruppen, so bei „Milch und Sahne“, „Käse“ und „Rindfleisch, frisch und gefroren“ kam es allerdings in diesem Zeitraum zu einem mehr oder weniger starken Rückgang der *RCA*-Werte.

Zusammenfassend lassen sich die mittels Indikatoren auf der Basis der Außenhandelsstatistik ermittelten Ergebnisse dahingehend interpretieren, daß die deutsche Ernährungsindustrie zwar in einzelnen Branchen und für einzelne Produktgruppen durchaus wettbewerbsfähig ist. Für eine Reihe wichtiger Branchen werden aber Defizite offenbar. Allerdings stellt sich die Frage nach der Aussagekraft der auf der Basis von Außenhandelsstatistiken ermittelten Maßstäbe. Dies gilt insbesondere mit Blick auf die durch die *RXA* gemessene relative Wettbewerbsfähigkeit auf Auslandsmärkten, zumal die unternehmenspolitischen Strategien der deutschen Ernährungsindustrie in der Vergangenheit schwerpunktmäßig auf den heimischen Markt und nicht so sehr auf den Export ausgerichtet waren. Allerdings sprechen die teilweise sehr hohen *RMP* dafür, daß die Wettbewerbsfähigkeit auch auf dem Inlandsmarkt nicht in jedem Fall als überlegen einzustufen ist.

- **Wertstruktur des Außenhandels**

Weitere Aussagen über die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes lassen sich aus den durchschnittlichen Werten der exportierten und importierten Mengen (unit-values) ableiten (THOROE UND OLLMANN, 1998, S. 259; KNIEPERT UND HOFREITER, 1998, S. 10 ff.). Diese unit-values geben einen Hinweis auf die zugrunde liegende Wertschöpfung. Hohe unit-values für Exporte deuten darauf hin, daß Spezialitäten sowie Markenprodukte exportiert werden,

nicht aber austauschbare Standardprodukte. Allerdings sind auch hier verschiedene Einschränkungen in der Aussagekraft zu berücksichtigen. Hohe unit-values der Exporte können beispielsweise dadurch bedingt sein, daß diesen bereits importierte Vorprodukte mit hohem Verarbeitungsgrad zugrunde liegen. Ferner setzen Vergleiche der unit-values für Exporte und Importe voraus, das die Zusammensetzung der Gütergruppen weitgehend homogen ist.

In Tabelle 2 ist die Relation der unit-values der Exporte zu denen der Importe für den EU-Intrahandel ausgewiesen. Ferner ist die Tendenz der Veränderungen angegeben. Werte von >1 gelten als Indikator für eine hohe Wettbewerbsfähigkeit, für Werte <1 ist das Gegenteil der Fall. Die Ergebnisse zeigen für einen großen Teil der Produktgruppen Werte <1, was weder für einen hohen Veredelungsgrad der exportierten Güter noch für eine durch eine Differenzierungsstrategie begründete hohe Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Ernährungsindustrie spricht. Positive Ausnahmen sind bei den Milchprodukten Magermilchpulver, die Gruppe der Sauermilcherzeugnisse (bei allerdings stark abnehmender Tendenz) sowie Butter, die Gruppe Schlachtschweine, -fleisch, und -zubereitungen sowie die Produktgruppe Kakaoerzeugnisse.

Tabelle 2: Unit-Values für den EU-Außenhandel ausgewählter Branchen der deutschen Ernährungsindustrie 1988 - 1997

Produktgruppe	Unit-Values		
	Ø 88-90	Ø 95-97	Tendenz ¹⁾
Milchprodukte			
Konsummilch	0,84	0,76	-
Sahne	0,83	0,95	++
Magermilchpulver	0,87	1,03	++
Joghurt, Buttermilch, Kefir zusammen	1,53	1,08	--
Hartkäse	0,81	0,86	+
Schnittkäse	0,97	0,86	--
Weichkäse	0,86	0,93	+
Frischkäse	0,55	0,61	+
Butter und Butterschmalz	1,02	1,04	+
Schlachtschweine, -fleisch und -zubereitungen insg.	1,21	1,18	-
Zubereitungen und Konserven aus Schweinefleisch	0,93	0,99	+
Wurst und Wurstwaren	0,84	0,91	+
Zubereitungen, Konserven, Wurst aus Schweinefleisch	0,90	0,96	+
Schlachtrinder u. -kälber, -fleisch u. -zubereitungen insg.	0,94	0,89	-
Zubereitungen und Konserven aus Rindfleisch	0,76	0,89	++
Pflanzliche Öle und Fette zur Ernährung	0,76	0,68	-
Margarine und andere Mischungen v. Ölen und Fetten	1,09	0,89	--
Kakaoerzeugnisse zus. (ohne Kakaobohnen u. -butter)	0,98	1,05	+
Kakaopulver, nicht gezuckert	1,07	0,92	--
Schokolade und -waren	1,01	1,06	+
Kakaomasse	1,16	1,21	+

1) Positive Veränderungen um <10% werden durch ein "+" gekennzeichnet, Veränderungen >10% mit "++".
Negative Veränderungen um <10% werden durch ein "-" gekennzeichnet, Veränderungen >10% mit "--".

Quelle: Eigene Zusammenstellung auf der Basis von Berechnungen von Frau Dr. P. Salamon, Braunschweig.

3.2 Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit auf der Basis der Auslandsinvestitionen

Im Rahmen der Internationalisierung der Ernährungsindustrie werden Exporte zumindest teilweise durch Direktinvestitionen von Unternehmen der Ernährungsindustrie in Form von Akquisitionen oder der Errichtung von Tochtergesellschaften in den Zielländern substituiert (WEINDLMAIER, 1998). Für die langfristige Sicherung von Auslandsmärkten ist ein solches Engagement oftmals unbedingt notwendig. Die Nähe zu den Absatzmärkten, eine zunehmend Tendenz zum „buy national“ und teilweise politisch begründete Importhemmnisse sind die wichtigsten Gründe, die für Direktinvestitionen sprechen.

Ausgehend von diesem Tatbestand wurde von DUNNING bereits 1977 „competitiveness as the ability to supply its own and other country's markets through its own firms, wherever they are located“ definiert (zit. nach PITTS UND LAGNEVIK, 1998, S. 14). Die Aussagefähigkeit des

Wertes der Direktinvestitionen wird allerdings eingeschränkt durch die Tatsache, daß hohe Direktinvestitionen in ein Land oder einen Sektor eines Landes auch als Indikator für die Attraktivität dieses Landes oder Sektors für Auslandsinvestitionen interpretiert werden können (FROHBERG UND HARTMANN, 1997, S. 10).

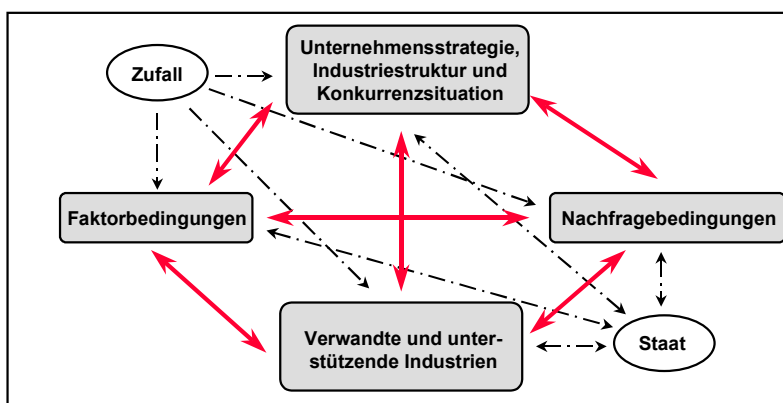
Untersuchungen zeigen, daß im Prozeß der Internationalisierung der deutschen Ernährungsindustrie bislang Exporte eindeutig dominierten. Direktinvestitionen in den Zielländern, die Errichtung von Tochtergesellschaften und eigenen Betriebsstätten wurden demgegenüber bislang stark vernachlässigt (REICHHOLD, 1994, S. 124). Diese für die 80er Jahre getroffene Feststellung gilt auch für die Zeit danach. Im Durchschnitt der Jahre 1995 - 1997 wurden beispielsweise von deutschen Unternehmen jährlich 3,9 Mrd. DM im Ernährungsgewerbe des Auslands investiert, während im selben Zeitraum die Direktinvestitionen des Auslands im deutschen Ernährungsgewerbe 7,8 Mrd. DM betragen (DEUTSCHE BUNDESBANK, 1999). Diese Zahlen und eine Analyse konkreter Direktinvestitionen deutscher und ausländischer Unternehmen der Ernährungsindustrie führen zur Einschätzung, daß die deutsche Ernährungsindustrie im Vergleich zu den wichtigsten westeuropäischen Wettbewerbern bezüglich Direktinvestitionen in ausländischen Märkten Defizite aufweist. Ausnahmen dürften umfangreiche deutsche Direktinvestitionen in einzelnen Branchen (z.B. Zuckerindustrie) und Ländern (z.B. Polen) (MINISTRY OF AGRICULTURE AND FOOD ECONOMY, 1998, S. 45) darstellen.

4 Beurteilung des Wettbewerbspotentials mittels PORTERS Diamant

Entscheidend für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit ist das Potential, das ein Wirtschaftssektor für die Behauptung im Wettbewerb bietet. Unter den zur Ermittlung des Wettbewerbspotentials verfügbaren Ansätzen kommt der von PORTER (1991) beschriebene Vorgehensweise (PORTERS Diamant) besondere Bedeutung zu. Es ist dies ein didaktisch hervorragender und in empirischen Studien häufig verwendeter Ansatz, der es erlaubt, das komplexe Phänomen der Wettbewerbsfähigkeit zu strukturieren und Aussagen systematisch zu entwickeln.⁶

PORTER unterscheidet vier Gruppen von Einflußgrößen, welche die Wettbewerbsstellung einer Branche oder eines Landes determinieren (vgl. Abbildung 1). Zwischen diesen Determinanten bestehen wechselseitige Beziehungen. Vorteile eines Landes hinsichtlich einer der Determinanten können durch andere Determinanten verstärkt oder aber auch abgeschwächt werden.

Abbildung 1: Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit nach PORTER



Quelle: Eigene Darstellung auf der Basis von PORTER (1990, S. 127).

⁶ PITTS UND LAGNEVIK (1997, S. XIV) kommen auf der Basis der Bewertung eines umfassenden EU-Forschungsprojekts zum Ergebnis „the Porter approach to the analysis of the sources of competitiveness is the best available“.

Neben diesen branchenbezogenen Einflußkomplexen wird die Wettbewerbsfähigkeit von weiteren Variablen mehr oder weniger stark bestimmt. Zum einen sind zufällige Ereignisse wirksam, die weder von den einzelnen Unternehmen, noch von der Branche, häufig aber auch von der Wirtschaftspolitik nicht direkt beeinflußt werden können. Als Beispiel kann etwa die Öffnung der mittel- und osteuropäischen Märkte genannt werden. Zum anderen kann der Staat durch verschiedene politische Maßnahmen auf die Wettbewerbsfähigkeit einer Branche entscheidend Einfluß ausüben.

Zusätzlich zur Analyse der Determinanten des Wettbewerbs und der spezifischen Ausprägung und Qualität der Einflußfaktoren geht es PORTER vor allem um die Frage nach den Veränderungen, d.h. wie die Wettbewerbsposition eines Landes bzw. Sektors erhalten oder verbessert werden kann und wie sie verloren geht. Entscheidende Faktoren für diesen Prozeß sind u.a. die Größe und der Standort von Unternehmen, die Realisierung von Lernprozessen, die Art der Nutzung von Kapazitäten, die Einzigartigkeit von Produkten und Prozessen, die Innovationskraft, das Ausmaß der vertikalen Integration, bestehende Netzwerke sowie institutionale Faktoren (1990, S. 76 ff.). PORTER unterscheidet zwischen „basic“ (Grundfaktoren) und „advanced“ (fortschrittlichen Faktoren/Know how) sowie zwischen „generalized“ (allgemeinen) und „spezialized“ (spezifischen) Faktoren. Das Vorhandensein von „advanced“ und „spezialized“ Faktoren wird dabei als Voraussetzung für die Erhaltung und Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit angesehen. Beispiele für solche Faktoren sind exzellente Ausbildungsprogramme und ein hoher Standard der Forschung. Auch die Qualität der Nachfrage („sophisticated and demanding buyers“) hat nach PORTER entscheidenden Einfluß auf die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit. Je anspruchsvoller die Konsumenten auf dem Inlandsmarkt hinsichtlich Qualität, Ausstattung und Service sind und je eher sie die zukünftige Nachfrage anderer Länder antizipieren, um so mehr können positive Impulse auf die Wettbewerbsfähigkeit eines Sektors erwartet werden.

Auf der Basis dieses Konzepts wird im folgenden versucht, anhand ausgewählter Kriterien Aussagen zum Wettbewerbspotential der deutschen Ernährungsindustrie abzuleiten:

(1) Die Bedeutung der Faktorbedingungen: Bei diesen Einflußfaktoren geht es vor allem um die Faktorausstattung eines Landes und damit um die Verfügbarkeit, die Qualität und vor allem die Kosten der wichtigsten Produktionsfaktoren (vgl. Tabelle 3).

Tabelle 3: Einflußgrößen auf die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Ernährungsindustrie - Faktorbedingungen

Wichtige Einflußgrößen	Potentielle Vorteile der deutschen Ernährungsindustrie	Potentielle Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Aus- und Fortbildung, Kenntnisstand, Leistungsfähigkeit und Motivation der Arbeitskräfte ◆ Kosten der Arbeit, effektive Arbeitszeiten und Flexibilität der Arbeitskräfte ◆ Verfügbarkeit und Kosten von Energie und sonstigen Materialien ◆ Verfügbarkeit und Kosten von Kapital ◆ Intakte Umwelt ◆ Infrastruktur 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Gute Ausbildung, Professionalität und Motivation der Arbeitskräfte ◆ Verfügbarkeit von relativ zinsgünstigem Kapital ◆ Gute Infrastruktur ◆ Hoher Stellenwert von Maßnahmen zum Schutz der Umwelt 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Hohe Personal- und Personalzusatzkosten ◆ Rigide Regulierung des Arbeitsmarktes und geringe Lohnspreizung ◆ Teure Energie ◆ Begrenzte Verfügbarkeit von Risikokapital

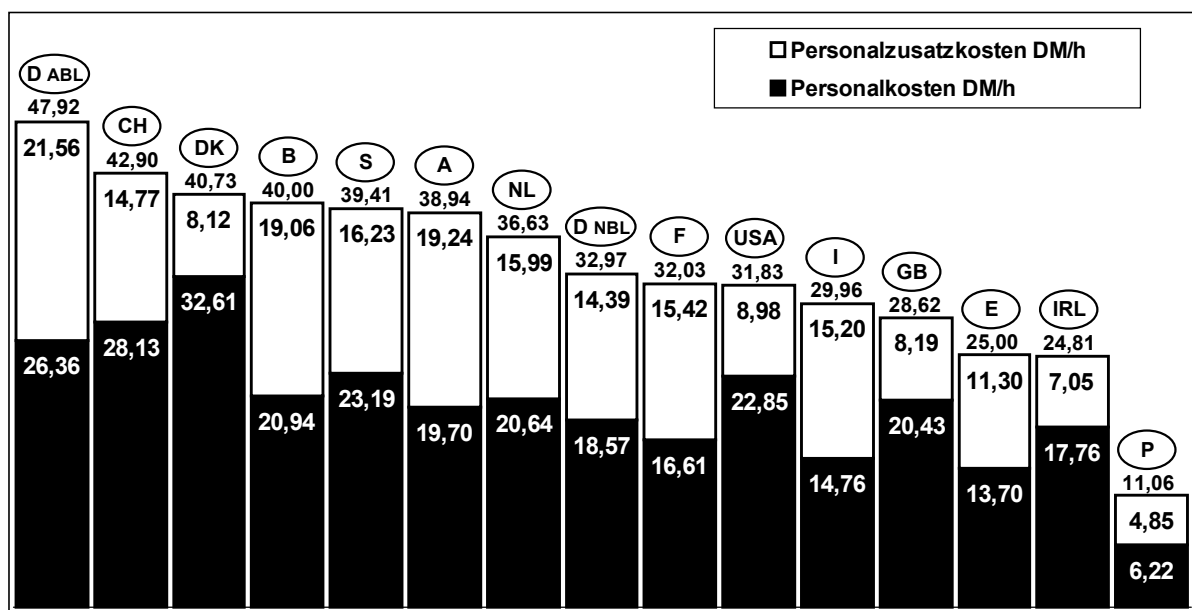
Quelle: Eigene Darstellung.

Ein zentraler Bestimmungsgrund der Wettbewerbsfähigkeit ist der Faktor Arbeit. Positiv für

die deutschen Unternehmen ist die gute Ausbildung und überwiegend auch hohe Professionalität und Motivation der Arbeitskräfte. Vorteilhaft für den Standort Deutschland ist ferner die vorzügliche Infrastruktur durch ein gut ausgebautes Verkehrs- und Kommunikationsnetz sowie die Verfügbarkeit von relativ zinsgünstigem Kapital, wengleich die Bereitstellung von Risikokapital sehr restriktiv erfolgt.

Wie Abbildung 2 zeigt, sind jedoch die Personalkosten in Deutschland sehr hoch. Vor allem die hohen Lohnzusatzkosten führen zu einer starken Verteuerung der Arbeit und dem internationalen Spitzenplatz der deutschen Personalkosten. Eindeutig negativ für die Wettbewerbsfähigkeit waren bisher auch die hohen Industriestrompreise, die über denen wichtiger europäischer Wettbewerber lagen. Inwieweit die Liberalisierung des Strommarktes zu einer Veränderung der relativen Kostenposition führt, ist bislang nicht abzusehen.

Abbildung 2: Internationaler Vergleich der Personalkosten in der Verarbeitungsindustrie im Jahr 1997



Quelle: Institut der Deutschen Wirtschaft, Köln 1999.

(2) Unternehmensstrategie, Industriestruktur und Konkurrenzsituation: Die Unternehmensstrategie steht in engem Zusammenhang mit der Managementqualität, der Nutzung moderner Managementhilfen und dem Stellenwert, welcher der strategischen Planung und Ausrichtung der Unternehmen eingeräumt wird. Eine Evaluierung dieser Faktoren (vgl. Tabelle 4) führt zu dem Ergebnis, daß viele deutsche Unternehmen der Ernährungsindustrie in ihrem Handeln zu kurzfristig orientiert sind, beispielsweise an einem hohen Auszahlungspreis für die von den Genossen gelieferten Rohstoffe. Eine gezielte Verfolgung langfristiger Strategien bzw. der Aufbau von Wettbewerbspotentialen der Verarbeitungsunternehmen ist oft nicht erkennbar. Für problematisch wird auch die Tatsache gehalten, daß in einem Teil der Unternehmen der erforderliche Übergang von einer Produktionsorientierung hin zu einer konsequenten Markt- und Marketingorientierung bzw. zu einer Fokussierung auf den Kundennutzen nicht oder nur halbherzig vollzogen wurde. Indikatoren hierfür sind sowohl die stiefmütterlich behandelte Marken- und Kommunikationspolitik als auch die geringe Bedeutung, die dem Bereich Forschung und Entwicklung bzw. Innovation beigemessen wird.

Eine große Bedeutung kommt schließlich dem Einfluß der Unternehmens- und Betriebsgrößenstruktur zu. Tabelle 5 zeigt, daß unter den 20 größten Unternehmen der europäischen Ernährungsindustrie im Jahr 1996 nur ein Unternehmen deutschen Ursprungs vertreten war.

TRAILL (1998, S. 48) ordnet der deutschen Ernährungsindustrie im europäischen Vergleich einen mittleren Konzentrationsgrad zu.

Tabelle 4: Einflußgrößen auf die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Ernährungsindustrie
- Strategie / Struktur / Konkurrenz / Nachfrage

Wichtige Einflußgrößen	Potentielle Vorteile der deutschen Ernährungsindustrie	Potentielle Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Qualität des Managements und Nutzung moderner Managementhilfen ◆ Gezielte Verfolgung langfristiger Strategien ◆ Unternehmens- und Betriebsgrößenstruktur ◆ Nachfragepotential und Art der Nachfrage ◆ Wettbewerbsintensität 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Ausgeprägter Wettbewerb ◆ Gutes Image deutscher Lebensmittel im Inland ◆ Großer, kaufkräftiger Inlandsmarkt ◆ Aufnahmefähige Auslandsmärkte in geographischer Nähe 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Teilweise geringe Professionalität der Entscheidungsfindung ◆ Zu geringer Stellenwert strategischer Ziele und Maßnahmen ◆ Produktions- statt Marketingorientierung ◆ Ungünstige Unternehmens- und Betriebsgrößenstruktur

Quelle: Eigene Darstellung.

Tabelle 5: Die 20 größten Unternehmen der Ernährungsindustrie in Europa im Jahr 1996

Unternehmen	Land	Umsatz in Mio. DM	Mitarbeiter	Gewinn in Mio. DM
1 Unilever	NL/GB	78.225	306.000	3.762
2 Nestlé	CH	73.369	221.100	4.146
3 Compart (Ferruzzi Fin)	I	24.936	35.400	94
4 Danone (BSN)	F	24.657	81.600	995
5 Grand Metropolitan	GB	21.895	66.000	2.712
6 Eridania/Beghin-Say	F	16.150	19.400	488
7 Kraft Jacobs Suchard	CH	14.030	30.800	---
8 Allied-Domecq	GB	12.619	71.800	211
9 Tate & Lyle	GB	12.126	13.800	484
10 Cadbury Schweppes	GB	12.020	42.900	798
11 Bass	GB	12.006	76.200	930
12 Philip Morris	D	11.507	3.600	---
13 Heineken	NL	10.860	31.600	585
14 Dalgety	GB	10.188	14.500	139
15 Tabacalera	E	9.693	7.300	139
16 Sara Lee/DE	NL	8.466	21.700	731
17 Coca-Cola Dtl.	D	7.810	14.000	---
18 Besnier	F	7.667	13.500	---
19 Südzucker	D	7.598	19.200	286
20 Hillsdown Holdings	GB	7.541	31.000	228

Quelle: Eigene Darstellung auf der Basis von WIRTSCHAFTSWOCHE (1997), Nr. 52, S. 128-129.

Wichtige, potentielle Vorteile von Großunternehmen (WEINDLMAIER, 1997) sind vor allem die Möglichkeit der Realisierung von „economies of scale“, die Möglichkeit, automatisierte Fertigungsverfahren einzusetzen und in Verbindung damit die Chance einer Verbesserung der Arbeitsproduktivität (TRAUMANN, 1997). Zunehmend bedeutsam sind ferner die Vorteile großer Unternehmen im Marketing, etwa in den Bereiche FuE, bei der Durchsetzung und Führung von Markenartikeln sowie in der Werbung. Eine gewisse Mindestgröße von Unternehmen der Lebensmittelindustrie ist ferner zunehmend eine Voraussetzung dafür, von den großen, international tätigen Handelsgruppen überhaupt als Geschäftspartner akzeptiert zu werden.

An der von PORTER als äußerst wichtig erachteten Intensität von Forschung und Entwicklung werden die Defizite der deutschen Ernährungsindustrie besonders deutlich. Die gesamte deutsche Ernährungsindustrie gab im Jahr 1998 nur etwa 397 Mio. DM für FuE aus, das sind etwa

0,2 % des Jahresumsatzes (GRENZMANN UND WUDTKE, 1999, S. 4). Demgegenüber investierten die Nahrungsmittelkonzerne *Nestlé* im selben Jahr 980 Mio. DM und *Unilever* 1,6 Mrd. DM für FuE, das sind 1 bzw. 2 % des Umsatzes. Diese Innovationsschwäche birgt die Gefahr, daß die deutsche Ernährungsindustrie gerade bei Functional Foods und Nutraceuticals, denen im nächsten Jahrzehnt große Chancen prognostiziert werden und deren Entwicklung hohe Kosten verursacht, ins Hintertreffen gerät.

(3) Nachfragebedingungen: Im Hinblick auf die Nachfragebedingungen wird davon ausgegangen, daß die deutsche Ernährungsindustrie überwiegend Vorteile hat (Tabelle 4). Nach den Ergebnissen der in regelmäßigen Intervallen von der CMA-Marktforschung in Auftrag gegebenen Untersuchungen ist das Image deutscher Nahrungsmittel am Inlandsmarkt in den letzten Jahrzehnten kontinuierlich angestiegen. Während im Jahr 1979 53 % der Befragten die Meinung vertraten, daß die besten Lebensmittel aus Deutschland kommen, lag dieser Prozentsatz im Jahr 1998 bereits bei 82 % (WELZEL, 1998, S. 51).

Positiv ist ferner die Tatsache, daß die deutsche Ernährungsindustrie die Chance hat, einen sehr großen und auch sehr kaufkräftigen Inlandsmarkt beliefern zu können und daß die deutschen Verbraucher hohe Ansprüche an die Qualität und Sicherheit der Nahrungsmittel sowie an die Vielfalt des Angebots stellen. Die deutsche Ernährungsindustrie ist dementsprechend seit Jahren gezwungen, ihr Angebot an sich dynamisch verändernde und steigende Verbraucherbedürfnisse anzupassen (TRAUMANN, 1996; LITZENROTH, 1997). Diese Impulse durch Pionierkonsumenten werden noch verstärkt durch den starken Druck, der vom deutschen Lebensmittelhandel auf die Ernährungsindustrie ausgeht und der zu einem Selektionsprozeß zugunsten wettbewerbsfähiger Unternehmen beiträgt.

Substanziell und positiv ist aber auch die Tatsache, daß die deutsche Ernährungsindustrie in unmittelbarer geographischer Nähe aufnahmefähige Auslandsmärkte hat. Neben den Hauptexportmärkten in der EU sind als zukünftige Abnehmerländer vor allem auch die mittel- und osteuropäischen Staaten zu nennen. Insbesondere in die mittel- und osteuropäischen Staaten haben die Exporte von Agrar- und Ernährungsgütern in den 90er Jahren stark zugenommen, bis es 1998 aufgrund der ökonomischen Krise vor allem in Rußland zu einem (wahrscheinlich vorübergehenden) Einbruch kam. Um diese Absatzpotentiale weiter zu nutzen, wird die deutsche Ernährungsindustrie allerdings stärker als bisher neben dem Export auch die Strategie der Direktinvestition in den Zielländern nutzen müssen.

(4) Verwandte und unterstützende Industrien: Nach PORTER ist die Existenz von ebenfalls wettbewerbsfähigen verwandten oder unterstützenden Branchen bzw. Industrien eine weitere Determinante der internationalen Wettbewerbsfähigkeit (vgl. Tabelle 6).

Tabelle 6: Einflußgrößen auf die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Ernährungsindustrie
- Verwandte Industrien / Politik

Wichtige Einflußgrößen	Potentielle Vorteile der deutschen Ernährungsindustrie	Potentielle Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Leistungsfähige vor- und nachgelagerte Industrien und Dienstleistungsunternehmen ◆ Politische Rahmenbedingungen 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Herstellung qualitativ hochwertiger Rohstoffe ◆ Leistungsfähige Dienstleister und Anbieter moderner Maschinen und Anlagen 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Ungünstige Strukturen und teilweise hohe Kosten der Rohstoffproduktion ◆ Hohe Steuern und Abgaben ◆ Konservierende Funktion der Marktpolitik

Quelle: Eigene Darstellung.

Durch das Total Quality Management wurde in den letzten Jahren der Fokus auf die Notwendigkeit des Denkens in Wertschöpfungsketten gelenkt. Die Wettbewerbsfähigkeit einer Bran-

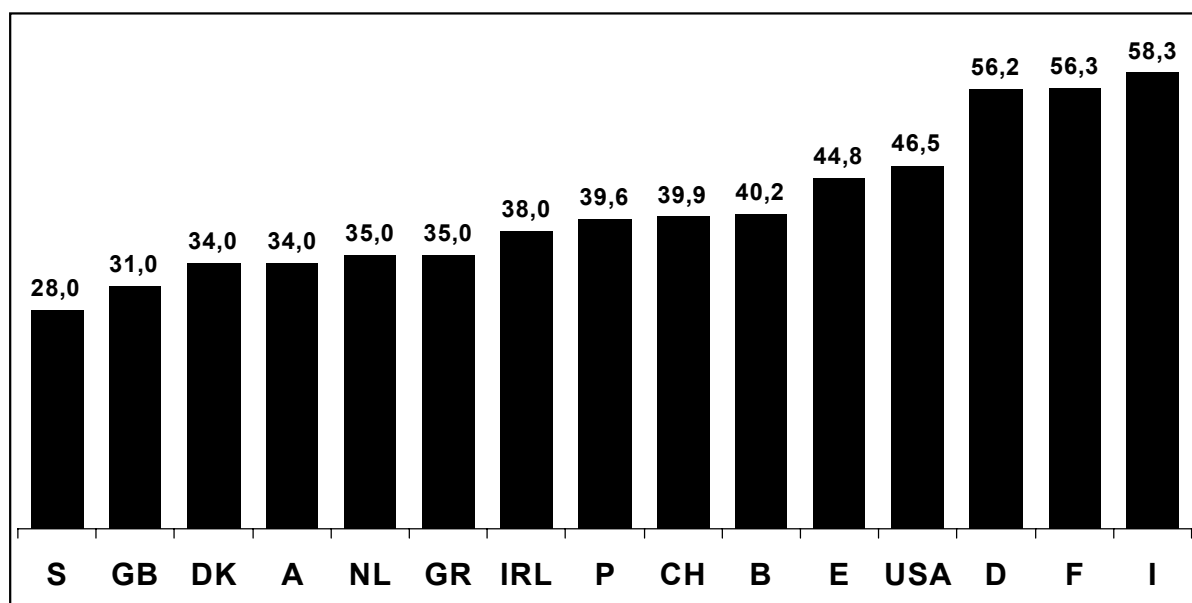
che ist danach nur dann gewährleistet, wenn alle vertikal verknüpften Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette von Erzeuger bis zum Verbraucher effizient arbeiten und wettbewerbsfähig sind. Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen kommt für die Wettbewerbsfähigkeit der Ernährungsindustrie der Rohstoffproduktion eine große Bedeutung zu.

Zwar kann man davon ausgehen, daß die deutsche Landwirtschaft qualitativ hochwertige Rohstoffe herstellt. Erhebliche Defizite ergeben sich allerdings aufgrund der zumindest in den alten Bundesländern teilweise ungünstigen Betriebsgrößenstruktur in der Landwirtschaft. Diese Einflußgrößen führen zu Produktionskosten, die zumindest bei transportempfindlichen Rohstoffen zu hohen Beschaffungskosten für die deutsche Ernährungsindustrie führen. Internationale Vergleiche der Kosten der Milchproduktion zeigen beispielsweise, daß diese in Deutschland wesentlich über jenen wichtiger Wettbewerber liegen (DEBLITZ ET AL., 1998).

Wettbewerbsnachteilen auf der Rohstoffseite stehen jedoch Vorteile sowohl durch leistungsfähige und international tätige Dienstleister als auch durch die Präsenz international führender Hersteller der in der Ernährungsindustrie eingesetzten Hilfs- und Zusatzstoffe sowie der Anbieter moderner Anlagen für die Fertigung, Lagerhaltung und den Transport gegenüber.

(5) Politische Einflüsse auf die Wettbewerbsfähigkeit: Für die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Ernährungssektors sind eine Vielzahl von Gesetzen, nationalen und internationalen Vereinbarungen, Details der nationalen Umsetzung von EU-Richtlinien etc. von Bedeutung. Unter Kostengesichtspunkten ist beispielsweise die Besteuerung von Unternehmen sehr wichtig. Diese entscheidet u.a. darüber, ob erwirtschaftete Überschüsse reinvestiert werden können oder den Unternehmen entzogen werden. Wie Abbildung 3 deutlich macht, gehörte Deutschland im Jahr 1998 mit einer Grenzsteuerbelastung einer Kapitalgesellschaft von 56,2 % in Europa zu den Ländern mit der höchsten Steuerlast.

Abbildung 3: Vergleich der Grenzsteuerbelastung von Kapitalgesellschaften in % des einbehaltenen Gewinns im Jahr 1998



Quelle: Argumente zu Unternehmensfragen, Homepage des Institutes der Deutschen Wirtschaft, Köln 1999.

Neben der hohen Steuerbelastung sind auch die Überreglementierung der unternehmerischen Tätigkeit durch eine Vielzahl von Auflagen im Hinblick auf Hygiene, Umweltschutz und Sicherheit sowie langwierige Genehmigungsverfahren zu nennen, die von Branchenvertretern immer wieder als Wettbewerbsnachteil der deutschen Ernährungsindustrie genannt werden (vgl. z.B. TRAUMANN, 1996).

Große Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit hatten in der Vergangenheit mit Sicherheit die in Deutschland besonders stringent umgesetzte Agrar- und Marktpolitik sowie die Vereinbarungen im GATT bzw. in der WTO. Tendenziell wird davon ausgegangen, daß diese Maßnahmen eher strukturkonservierend wirkten und eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit verhinderten (LAGNEVIK UND KOLA, 1997, S. 292). Durch den im Rahmen der EU-Agrarpolitik sowie der WTO eingeleiteten Abbau der Einflußnahme des Staates kommt es hier zu neuen Rahmenbedingungen, von denen die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Ernährungsindustrie wahrscheinlich überproportional betroffen sein wird.

Zusammenfassend zeigt auch die in wesentlichen Zügen qualitative Analyse der Wettbewerbsfähigkeit auf der Basis der Vorgehensweise nach PORTER ein zwiespältiges Ergebnis. Zwar verfügt die deutsche Ernährungsindustrie über gute Potentiale, die als Basis für die Aufrechterhaltung und Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit angesehen werden können. Allerdings lassen sich auch erhebliche Defizite feststellen. In einer Analyse des Global Competitiveness Report 1999 wurde von PORTER (1999) festgestellt, daß Deutschland aufgrund verschiedener mikroökonomischer Indikatoren eine wesentlich höhere Wettbewerbsfähigkeit aufweist als aufgrund des generellen Maßstabs, der auch makroökonomisch/politische Indikatoren beinhaltet (Rang 6 gegenüber Rang 26). Ob der negative Einfluß der makroökonomischen Einflußgrößen auf die Wettbewerbsfähigkeit der Ernährungsindustrie ähnlich ausgeprägt ist, läßt sich aufgrund der vorliegenden Analyse allerdings nicht eindeutig beantworten.

5 Zusammenfassung

Die Evaluierung der Wettbewerbsfähigkeit der Ernährungsindustrie ist sowohl unter wirtschaftspolitischen als auch unter wissenschaftlichen Aspekten ein wichtiges Thema, das in der Vergangenheit Gegenstand vieler Untersuchungen war. Mittels einer ersten Gruppe von Methoden wird anhand von statistischen Daten versucht, für eine ex-post Periode die Wettbewerbsfähigkeit zu ermitteln und daraus auf die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit zu schließen. Bedeutung haben hier insbesondere Indikatoren auf der Basis von Außenhandelsstatistiken erlangt. Eine andere Vorgehensweise verfolgt das Ziel, das Wettbewerbspotential bzw. die Voraussetzungen für eine Verbesserung des Wettbewerbsprozesses anhand verschiedener Kriterien zu ergründen. Der Ansatz von PORTER ist dafür prototypisch. Die Analyse zeigt, daß keine der angesprochenen Vorgehensweisen in der Lage ist, eine umfassende Beantwortung der Frage nach der Wettbewerbsfähigkeit zu geben. Vielmehr ergänzen sich die Methoden derart, daß jeweils Aussagen zu Teilaspekten der Wettbewerbsfähigkeit generiert werden.

Auf der Basis der hier vorgenommenen empirischen Analysen unter Einsatz von Methoden aus jeder der beiden Gruppen zeigt sich sowohl für die Vergangenheit als auch im Hinblick auf das Wettbewerbspotential der deutschen Ernährungsindustrie für die Zukunft ein ambivalentes Bild. Während die ermittelten Indikatoren einigen Branchen der Ernährungsindustrie eine gute Wettbewerbsposition bescheinigen, lassen sich auch verschiedene Defizite feststellen. Auch hinsichtlich des Wettbewerbspotentials für die Zukunft liegen einerseits Vorteile der deutschen Ernährungsindustrie vor. Andererseits wurden für wichtige Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit auch Nachteile festgestellt. In weiteren Analysen soll versucht werden, sowohl die Stärken als auch die Schwächen weiter zu konkretisieren und Vorschläge für konkrete Maßnahmen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit zu erarbeiten.

Literatur

- BALASSA, B. (1989): Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development, New York und London.
- BUCKLEY, P.J.; CHRISTOPHER, L.; PRESCOTT, K. (1988): Measures of international competitiveness: a critical survey. In: Journal of Marketing Management, Volume 4, No. 2, S. 175-200.
- BUNDESVEREINIGUNG DER ERNÄHRUNGSINDUSTRIE (1991): Jahresbericht 1991. Bonn.
- BUNDESVEREINIGUNG DER ERNÄHRUNGSINDUSTRIE (1999): Online im Internet. URL: <http://www.bve.online.de/industrie/zahlen/gesamt.html>.
- DEBLITZ, C.; HEMME, T.; ISERMAYER, F.; KNUTSON, R.; ANDERSON, D. (1998): Das International Farm Comparison Network. Ziele, Organisation, erste Ergebnisse für die Milchproduktion. Braunschweig.
- DEUTSCHE BUNDESBANK (1999): Kapitalverflechtung mit dem Ausland. Frankfurt.
- DRESDNER BANK (1999): Branchen und Märkte: Industriekonjunktur 1999 und 2000: Eine Prognose für die EU und Deutschland. Frankfurt am Main.
- FROHBERG, K.; HARTMANN, M. (1997): Comparing Measures of Competitiveness. IAMO Discussion Paper No. 2, Halle.
- GRENZMANN, CH.; WUDTKE, J. (1999): Wirtschaft investiert wieder kräftig in FuE. In: Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft, FuE Info 1/1999, S. 2-8.
- HARTMANN, M. (1993): Überlegungen zur Wettbewerbsfähigkeit des Deutschen Ernährungsgewerbes. In: Agrarwirtschaft, Jg. 42, H. 6, S. 237-247.
- KNIPERT, M.; HOFREITHER, M. F. (1998): Osterweiterung und Gemeinsame Agrarpolitik - Politikoptionen und Konsequenzen. Institut für Wirtschaft, Politik und Recht, Universität für Bodenkultur, Wien.
- LAGNEVIK, M.; KOLA, J. (1997): Are Porter diamonds forever? In: TRAIL, W. B; PITTS, E. (Edts): Competitiveness in the Food Industry. London, S. 286-297.
- LITZENROTH, H. A. (1997): Vom „Otto-Normalverbraucher“ zum individualisierten multioptionalen Konsumenten. In: Planung & Analyse, Nr. 6, S. 10-13.
- MINISTRY OF AGRICULTURE AND FOOD ECONOMY (1998): Agriculture and Food Economy in Poland. Warsaw.
- O.V. (1999): Deutsche Wirtschaft fällt zurück. In: Süddeutsche Zeitung Nr. 159, S. 23.
- PICOT, A. (1990): Strukturwandel und Wettbewerbsdruck. In: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Jg. 42, S. 119-134.
- PITTS, E.; LAGNEVIK, M. (1998): What determines food industry competitiveness? In: TRAIL, W. B; PITTS, E. (Hrsg): Competitiveness in the Food Industry. London, S. 1-34.
- PORTER, M. E. (1990): The Competitive Advantage of Nations. London.
- PORTER, M. E. (1999): Microeconomic competitiveness: Findings from the 1999 Executive Survey. In: World Economic Forum: Global Competitiveness Report 1999, S. 30-53.
- SCOTT, L., VOLLRATH, T. L. (1992): Global Competitive Advantage and Overall Bilateral Complementarity in Agriculture: A Statistical Review. US Department of Agriculture, Economic Research Service, Statistical Bulletin No. 850, Washington D.C.
- THOROE, C.; OLLMANN, H. (1998): Entwicklung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Forst- und Holzwirtschaft. In: SOKOT, W. (Hrsg.): Beiträge zur Forstökonomie. Schriftenreihe des Instituts für Soziökonomik der Forst- und Holzwirtschaft. Band 31. Wien.
- RABOBANK INTERNATIONAL (1999): Online im Internet. URL: http://www.rabobank.com/conferences_events/germany/english.htm.

- REICHHOLD, S. M. (1994): Marktstruktur und Marktergebnis der Wirtschaftszweige des produzierenden Ernährungsgewerbes. In: Agrarwirtschaft, Sonderheft 143.
- SCHMIDT, E. ET AL. (1999): Zur Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Milchwirtschaft. Vorläufige Fassung eines Gutachtens des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten. Hannover.
- TRAILL, B. (1998): Structural Changes in the European Food Industry: consequences for competitiveness. In: TRAILL, B.: PITTS, E.: Competitiveness in the Food Industry. London. S. 35-57.
- TRAILL, B.: PITTS, E. (1998): Competitiveness in the Food Industry. London.
- TRAUMANN, P. (1996): Wettbewerbsfähigkeit und Standort Deutschland. In: Die Molkereizeitung WELT DER MILCH, 50. Jg., S. 816-822.
- VOLLRATH, TH. L. (1991): A theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Jg. 127, S. 265-280.
- WEINDLMAIER, H. (1998): Molkereistruktur in Deutschland: Entwicklungstendenzen und Anpassungserfordernisse. In: Agrarwirtschaft, 47. Jg., H. 6, S. 242-250.
- WEINDLMAIER, H. (1998): Die Erschließung von Auslandsmärkten: Ziele, Strategien, Umsetzung. In: HETZNER, E. (Hrsg.): Handbuch Milch, Behr's Verlag, Hamburg, 7. Akt.Lfg. 8/98, Abschnitt 6.6.
- WELZEL, F. (1998): Consumer Preferences for Food of Specific Regions / Countries: The Case of Germany. AIR-CAT: Measurement of consumer attitudes and their influence on food choice and acceptability. Volume 4, No. 3, S. 50-55.
- WINKELMANN, M.; PITTS, E.; MATTHEWS, A. (1995): Revealed Comparative Advantage in the European Food Industry. Discussion Paper No. 6, Structural Change in the European Food Industries, Reading.