FE-Working Papers

Firmenzusammenschlüsse in der Ernährungswirtschaft

Christoph R. Weiss

Working Paper EWP 0001
Department of Food Economics
and Consumption Studies
University of Kiel
Februar 2000

The FE-Working Papers are edited by the Department of Food Economics and Consumption Studies at the University of Kiel. The responsibility for the content lies solely with the author(s). Comments and critique are highly appreciated.

Address:
Department of Food Economics and Consumption Studies,
University of Kiel, Olshausenstr. 40, D-24118 Kiel.
Phone: +49/431 880 4425, Fax.: +49/431 880 7308,
e-mail: rstaehler@food-econ.uni-kiel.de
http://www.uni-kiel.de/foodecon/ern-wirt.htm

Firmenzusammenschlüsse in der Ernährungswirtschaft:
Gründe, Folgen und Zukunftsperspektiven

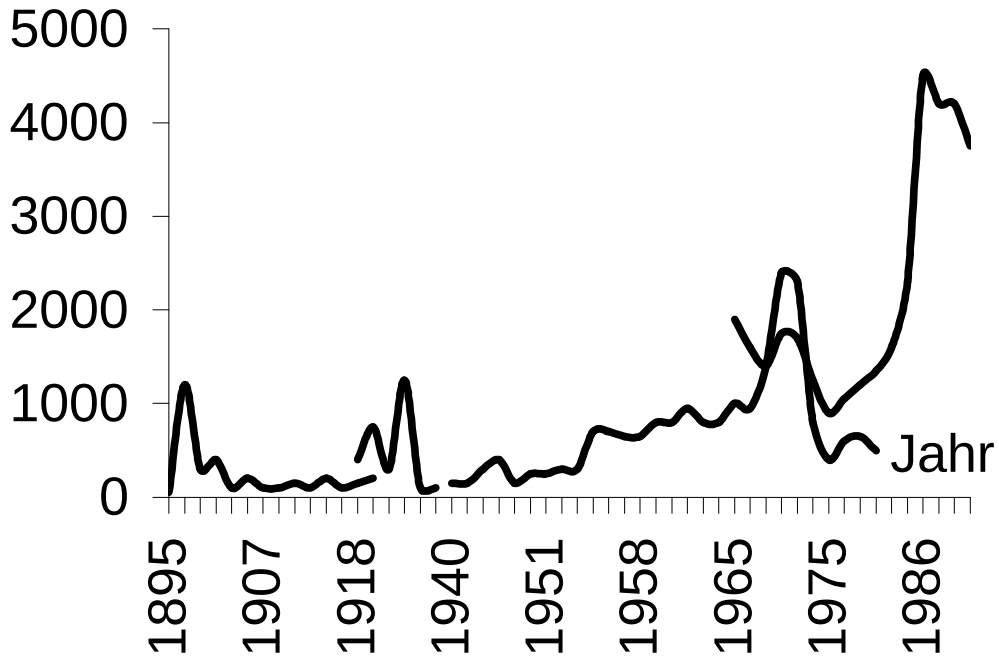
1. Einleitung

Eine Welle von Fusionen hat die Weltwirtschaft erfasst. Allein die Dimension der bei Großfusionen genannten Summen, die nicht selten das Bruttoinlandsprodukt von Volkswirtschaften übersteigen, führen zu einem erheblichen Maß an Verunsicherung. Dies wird auch in den Überschriften von Zeitungsartikeln deutlich: „Megafusionen bedrohen den Wettbewerb - Was tut der Staat?“ „Weltwirtschaft im Fusionsfieber - Die Politik ist überfordert“. Oder: „Wirtschaft im Größenwahn.“
Im folgenden soll nach einem kurzen historischen Rückblick über die Fusionsaktivitäten im 20. Jahrhundert explizit auf die Situation und die Zukunftsperspektiven der Fusionstätigkeit in der deutschen Ernährungswirtschaft eingegangen werden. Nach einer Darstellung der Folgen und Auswirkungen von Fusionen schließt dieser Aufsatz mit einer Diskussion über die Rolle des Staates im Bereich der Fusionskontrolle.

2. Globale Fusionswellen

Fusionen und Unternehmenszusammenschlüsse („Mergers and Acquisitions“) sind kein neues Phänomen. Was sich aber verändert hat ist der Umfang dieser Aktivitäten.
Die zuverlässigsten Angaben über Firmenzusammenschlüsse über einen längeren Zeitraum liegen für die USA vor. Grundsätzlich ist in Diagramm 1 bemerkenswert, dass sich Unternehmensfusionen häufig in Wellen vollziehen. Dies deutet bereits an, dass Unternehmensfusionen als eine adäquate Antwort auf eine <u>generelle</u> Veränderung der ökonomischen Rahmenbedingungen anzusehen sind. Ihre Ursachen wären damit nicht bloß unternehmensspezifisch, sondern gelten für alle Unternehmen gleichermaßen. Konkret lassen sich aus dieser historischen Darstellung vier Boom-Phasen der Firmenzusammenschlüsse erkennen.

Diagramm 1: Zahl der Firmenzusammenschlüsse in den USA



Quelle: Carlton, D. und Perloff, J., (1994), Modern Industrial Organization, Harper Collins, S. 34.

Ausgelöst durch technische Neuerungen im Bereich der Telekommunikation sowie der Eisenbahnen waren Fusionen erstmals Ende des 19. und Anfang des 20. Jahrhunderts in Großbritannien und den USA Gegenstand öffentlicher Diskussionen. Horizontale Firmenzusammenschlüsse (Unternehmen aus der gleichen Branche schließen sich zusammen) waren eindeutig vorherrschend, diese Welle der Zusammenschlüsse um die Jahrhundertwende wird häufig auch als "Monopolmachtmergerwelle" bezeichnet. Die erste Fusions-Welle wurde durch zwei Ereignisse unterbrochen: (a) eine makroökonomische Rezession sowie (b) durch Entscheidungen der Anti-Trust-Behörden, die vermehrte Verletzungen des 1890 beschlossenen und gegen die Ausübung von Monopolmacht gerichteten Sherman-Acts feststellten (während der Roosevelt-Administration).
Die zweite Welle weist eine Reihe von Ähnlichkeiten mit der ersten Welle auf und kann als Welle zur Realisierung von Oligopolmacht interpretiert werden. Ende der 20er Jahre brach diese jedoch ziemlich abrupt durch die Weltwirtschaftskrise 1929 ab. Für die Dauer der Rezession und die Zeit des Zweiten Weltkrieges sowie durch weitere Verschärfungen der Wettbewerbsgesetze waren die Fusions-Aktivitäten in den folgenden Jahren relativ gering. Erst in den 70er und 80er Jahren kam es zu einem neuerlichen Anstieg der Zahl der Fusionen.

Diese dritte Welle unterscheidet sich von den beiden ersten primär dadurch, dass die sich zusammenschließenden Unternehmen überwiegend aus unterschiedlichen Branchen stammten. Dementsprechend wird häufig der Begriff der konglomeraten Zusammenschlusswelle oder der Fusionswelle für strategische Diversifikation verwendet. Diese neue Form der Fusionswelle traf die Wettbewerbshüter eher unvermittelt.
Die jüngste Welle in den späten 80er und 90er Jahren hat noch keinen Namen erhalten. Sie besteht bei genauerer Betrachtung auch aus mehreren Teilen, deren Entstehung unterschiedliche Ursachen hat. Ein erster starker Anstieg der Fusionsaktivitäten ist bereits Mitte der 80er Jahre zu beobachten. Dieser endet jedoch vorläufig mit dem Börsenkrach 1987. Bereits kurz danach jedoch nimmt die Zahl der Fusionen wieder zu.
Auch in Europa ist in den 90er Jahren ein massiver Anstieg der Zahl der Fusionen zu beobachten. Woher rührt dieser Drang zur Größe in den USA und Europa und warum beobachten wir diese Welle gerade jetzt? Die Gründe für die aktuelle Fusionswelle zu Beginn des 21. Jahrhunderts sind jenen der ersten Welle zu Beginn des 20. Jahrhunderts sehr ähnlich. Aus ökonomischer Sicht sind größere Unternehmenseinheiten die logische Folge, wenn eine unnatürliche Fragmentierung der Märkte überwunden wird. Die Staatengemeinschaft hat die nationalen Märkte geöffnet und zu globalen Märkten gebündelt. Durch die Fortschritte in der Informations-, Kommunikations-, und Transporttechnologie können heute Mammutkonzerne, die früher unlenkbar gewesen wären die Arbeit von 100.000 Mitarbeitern koordinieren. Das Riesenhafte ist möglich und z.T. auch lohnend geworden, auch wenn Größe allein noch kein Erfolgsgarant ist.
Während der erste Fusionshöhepunkt in Europa Anfang der 90er Jahre durch die damals stattfindenden Vorbereitungen für den gemeinsamen europäischen Markt positiv beeinflusst worden war, lässt sich die Dynamik in der zweiten Hälfte der 90er Jahre zum Teil durch die positive Einschätzung vieler Unternehmen zum weiteren wirtschaftlichen Zusammenwachsen Europas durch die gemeinsame Währung begründen. Die in beiden Fällen angesprochene „Europäisierung“ der einzelnen Volkswirtschaften als wichtiger Verstärker der Fusionsaktivitäten wird durch ein wesentliches Charakteristikum dieser letzten Welle unterstrichen: der ungewöhnlich hohe Anteil von internationalen Fusionen. Während alle früheren Fusionswellen überwiegend den Charakter von „nationalen Affären“ hatten, ist heute der Anteil von internationalen Firmenzusammenschlüssen (mit Beteiligung von Unternehmen aus unterschiedlichen Ländern) ungleich höher und nimmt auch weiterhin zu.
Lag 1987 der Anteil der nationalen Fusionen (Fusionen zweier Unternehmen aus einer Volkswirtschaft) noch bei 71,6 %, so ist dieser Anteil im Durchschnitt der EU-Länder im Jahr 1998 auf 50,1 % abgesunken. Natürlich bestehen diesbezüglich ausgeprägte Unterschiede zwischen den einzelnen EU-Ländern

auf die ich aber hier nicht näher eingehen möchte. Im Rahmen einer sektoralen Zerlegung zählen nach den Finanzdienstleistern besonders auch Großhandelsunternehmen nach wie vor zu den aktivsten Branchen. Innerhalb des Großhandels wiederum ist das Ausmaß der Fusions- und Konzentrationsentwicklung sehr stark davon abhängig, ob sich die Produkte für eine Massendistribution mit Selbstbedienung eignen oder einen service-orientierten Vertrieb erfordern. Lebensmittel werden durchwegs in hohen Stückzahlen und mit geringer Beratungsintensität vertrieben. Die Fusionswelle ist im Lebensmittelbereich deshalb auch besonders stark ausgeprägt. Die Ernährungsindustrie spielt - verglichen damit - in der aktuellen Fusionswelle in Europa eine recht bescheidene Rolle.

3. Situation und Zukunftsperspektiven der Ernährungswirtschaft

Das Bild einer Fusionswelle wieder aufgreifend zeigt sich, dass Handel und Industrie auf unterschiedlichen Punkten auf dieser Welle schwimmen. Während der Handel bereits seit den 60er Jahren (mit einigen Unterbrechungen) durch eine Reihe von Fusionen massiven Umwälzungen unterworfen war und besonders Mitte der 80er Jahre auf dieser Welle schon ein gutes Stück vorangekommen ist, befindet sich die Ernährungsindustrie erst mitten in diesem Prozess oder steht in manchen Sektoren erst an seinem Anfang. Die großen Handelsgesellschaften zeichnen sich heute durch Finanzkraft, Effizienz und Leistungsstärke aus und haben durch einen hohen Konzentrationsgrad wesentlich an Verhandlungsmacht gewonnen. Ihnen steht eine polarisierte Industriestruktur in der Ernährungsindustrie gegenüber mit wenigen marktführenden Herstellern und einer Mehrzahl meist kleiner Unternehmen, deren Produkte aus verschiedenen Gründen keine starke Marktstellung haben.
Aus welchen Gründen kam es bereits relativ früh und besonders seit Mitte der 80er Jahre zu einer Fusionswelle in einzelnen Bereichen der Ernährungswirtschaft? Neben einem geänderten Konsumverhalten der Haushalte (auf das hier jedoch nicht näher eingegangen werden soll), sind Fusionen besonders durch die damit verbundenen Kosteneinsparungsmöglichkeiten für Unternehmen reizvoll. Größenvorteile ergeben sich z.B. durch die effizientere Ausnutzung unteilbarer Ressourcen (wie Fuhrparks) sowie Einsparungen bei Overhead- und Verwaltungskosten. Von besonderer Bedeutung sind aber auch Kostenvorteile bei Forschung und Entwicklung (Produktinnovation) sowie der Werbung. Manche aufwendigen Entwicklungen lohnen sich nur, wenn ihre Ergebnisse auf einem entsprechend großen Markt verkauft werden können. Hat nun das forschende Unternehmen keine weltweite Marktstellung, so kann dies ein ganz wesentliches Hemmnis für die Rentabilität der eigenen Entwicklungstätigkeit sein. Es ist kein Zufall, dass transnationale Fusionen sich

besonders in den Branchen häufen, in denen die Kosten der Produktentwicklung besonders hoch sind (hier ist besonders die Pharmaindustrie zu nennen). Ähnliches gilt auch für die Werbeausgaben. Auch hier haben die erforderlichen Ausgaben um ein Produkt erfolgreich für die Konsumenten zu präsentieren, ein Niveau erreicht, welches nur bei entsprechender Marktgröße sinnvoll aufgewendet werden kann. Und schließlich lassen sich Kostenreduktionen mit zunehmender Größe des Unternehmens auch durch sogenannte monetäre Skalenerträge wie z.B. Mengenrabatte im Einkauf realisieren. Besonders diese letzte Form der Größenvorteile werden hinsichtlich ihrer Wohlfahrtseffekt sehr kontrovers diskutiert, wir werden auf diesen Effekt später zurückkommen.
Den bislang genannten Ursachen ist gemeinsam, dass der Zusammenschluss für die Unternehmen selbst zu einer Erhöhung ihrer Effizienz führt, was auch aus der Sicht der Volkswirtschaft bzw. den Konsumenten mit Wohlfahrtsgewinnen verbunden ist. Es ist ein Fehler zu glauben, dass der Wettbewerb in einem Markt immer dann am stärksten ist, wenn die Zahl der Konkurrenten möglichst hoch ist. In größer gewordenen Märkten wird sich die tendenziell höhere Investitionstätigkeit, Forschungstätigkeit, Flexibilität und die höhere Effizienz der großen Betriebe auch positiv auf die Volkswirtschaft auswirken. Größere Unternehmen ermöglichen häufig erst einen scharfen Wettbewerb auf größeren Märkten.
Die Tatsache, dass Fusionen und damit zunehmende Konzentration in einem Markt mit Vorteilen für die Gesamtwirtschaft verbunden sind, sollte jedoch nicht über die möglichen negativen Folgen von Fusionen hinwegtäuschen. Wenn sich eine ausreichende Zahl von Unternehmen einer Branche zusammenschließt, kann das Unternehmen eine Größe realisieren, die es ihm ermöglicht, Marktmacht auszuüben und ökonomische Renten auszuschöpfen. Beide Aspekte, die Effizienzsteigerung sowie Monopolrenten sind natürlich profitabel aus der Sicht der beteiligten Unternehmen, diese werden daher den Fusionen und einer Konzentrationssteigerung durchwegs positiv gegenüberstehen. Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht sind jedoch nur Effizienzsteigerungen wünschenswert. Diese werden mit zunehmender Größe der Unternehmen jedoch an Bedeutung verlieren während die negativen Folgen durch Marktmacht der Unternehmen mit weiter ansteigender Konzentration an Bedeutung gewinnen. Die entscheidende Frage ist also, wie bedeutsam Marktmacht der Unternehmen in Relation zu den Effizienzgewinnen auf einzelnen Märkten ist. Gelingt es den Unternehmen des Lebensmittelhandels, ihre strukturelle Überlegenheit auch in Marktmacht umzusetzen? Dabei kann Marktmacht sowohl gegenüber den Konsumenten als auch gegenüber den Lieferanten, also den Unternehmen der Ernährungsindustrie und den Produzenten landwirtschaftlicher Produkte entstehen.

In Europa sind bisher nur sehr wenige empirische Studien zum Thema Angebots- bzw. Nachfragemacht im Handel verfügbar. Intensive Forschung zum Einfluss der Handelskonzentration auf die Preise in Ballungsräumen und auf lokalen Märkten wird in den USA seit Ende der 70er Jahre durchgeführt. Verschiedene Arbeiten zeigen einen statistisch signifikanten positiven Zusammenhang zwischen Unternehmens- bzw. Verkaufsstättenkonzentration und dem Preisniveau. Die Preisniveauunterschiede sind dabei nicht nur auf Kostenunterschiede zurückzuführen, sondern eindeutig auf die mit steigender Konzentration höhere Marktmacht der Unternehmen. Daraus ist zu schließen, dass in den USA die Konzentration im Lebensmittelhandel bereits mit negativen Wohlfahrtseffekten verbunden ist. Hingegen ergeben die Beobachtungen einiger Autoren über die Zusammenhänge von Konzentration und Profitabilität im europäischen Handel kein geschlossenes Bild. Die im europäischen Vergleich höchsten Gewinne erzielen die großen britischen Lebensmittelhändler, die über Handelsmarkenstrategien und Servicedifferenzierung den Preiswettbewerb einschränken konnten. Bei ähnlich hoher Konzentration wie in Großbritannien erreichen z.B. deutsche und französische Unternehmen wesentlich geringere Umsatzrenditen. Der Grund dürfte in der stärkeren Verbreitung von Discountern in diesen Ländern liegen, die mit wesentlich geringeren Spannen arbeiten. Während also in den USA und zum Teil auch in Europa (Großbritannien) Marktmacht des Lebensmittelhandels gegenüber den Konsumenten nachgewiesen werden kann (das Preisniveau auf lokalen Märkten steigt mit einer abnehmenden Zahl der konkurrierenden Supermärkte), ist dieser Zusammenhang für Deutschland kaum nachweisbar.

Die derzeit besonders kontrovers geführte Diskussion betrifft die Frage der Marktmacht des Handels gegenüber den Zulieferern, der Ernährungsindustrie. Auch hier stammt der überwiegende Teil der vorliegenden Untersuchungen aus den USA. Die Ergebnisse dieser Analysen legen nahe, dass die Marktmacht im Lebensmittelhandel in den letzten Jahren erheblich gestiegen ist. In Teilbereichen wird ein hohes Maß der Nachfragemacht gegenüber Herstellern und Lieferanten ausgewiesen. Führende Handelsunternehmen haben auf Grund ihres Nachfragevolumens für die Hersteller eine derartige Bedeutung im Absatz erreicht, dass diese keine ausreichenden Ausweichmöglichkeiten mehr haben ("Unverzichtbarkeitsthese"). Auch die Monopolkommission kommt in ihrem Sondergutachten aus dem Jahr 1994 (!) zu der Schlussfolgerung: "Unstrittig ist auch, dass einzelne Handelsunternehmen gegenüber ihren Lieferanten über erhebliche Verhaltensspielräume verfügen" (S. 21). Seit 1994 hat sich die Konzentration im Handel weiter erhöht, so dass heute in einzelnen Branchen der Ernährungswirtschaft sicherlich Marktmacht vorliegt.

Aus der Sicht der Ernährungsindustrie sind dabei allerdings drei Einschränkungen angebracht: Erstens gilt generell, dass starke Markenhersteller

von der zunehmenden Konzentration im Lebensmittelhandel weniger betroffen sind. Das wertvollste „asset“ in der Auseinandersetzung mit dem Handel ist also eine starke Herstellermarke. Zweitens ist anzumerken, dass die zunehmenden Verhandlungsspielräume des Handels nicht ausschließlich auf die steigende Konzentration im Handel zurückzuführen sind. So hat der Handel einen "strukturbedingten" Vorteil durch höhere Flexibilität gegenüber den Produzenten. Der Handel stellt "nur" die Regalplätze zur Verfügung. Was heute auf die Regale gestellt wird kann morgen schon wieder durch gänzlich andere Produkte ersetzt werden. Die Ernährungsindustrie besitzt diese Flexibilität nicht. Und schließlich ist zu erwähnen, dass die ungünstige Verhandlungsposition der Industrie zu einem erheblichen Teil auch auf die anhaltende Käufersituation mit Angebotsüberkapazitäten auf der Seite der Ernährungsindustrie zurückzuführen ist. Dies, sowie die Verschärfung des Wettbewerbsdrucks von Seiten der Nachfrager (des Handels) bei einer gleichzeitigen Öffnung der internationalen Märkte verstärkt die Notwendigkeit zur Umstrukturierung in der Ernährungswirtschaft, um die Schwächen dieses Sektors (zu kleine Betriebe, zu hohe Produktionskosten, zu geringe Markenstärke wegen mangelnder Innovations- und Marketing-kompetenz) zu überwinden.

Die Ergebnisse einer schriftlichen Befragung der 436 größten Unternehmen der Ernährungswirtschaft durch das Beratungsunternehmen Price-Waterhouse-Coopers (PWC) in Kooperation mit der Bundesvereinigung der deutschen Ernährungsindustrie belegen eindrucksvoll, dass sich die drittgrößte deutsche Industriebranche in einem tiefgreifenden Wandel befindet. 28 % der Unternehmen möchten im kommenden Jahr über den Weg einer Akquisition wachsen.

Die Schlüsselfaktoren für die Entscheidungsträger der deutschen Ernährungswirtschaft sind dabei die Konzentration auf die Kernaktivitäten und damit die Ausnutzung von Kosteneinsparungen, die zunehmende Konzentration im Lebensmittelhandel sowie die Tatsache eines gesättigten Heimatmarktes. Große Unternehmen (mit mehr als 500 Mio. DM Umsatz) sind deutlich akquisitionsfreudiger als die Unternehmen aus den unteren Größenklassen. Dieser Effekt wird dazu führen, dass sich die Unternehmen mit Umsätzen von mehr als 500 Mio. DM in Zukunft noch deutlich vom Rest der Unternehmen absetzen können. Eine Betrachtung der einzelnen Sektoren der Ernährungsindustrie zeigt, dass die Akquisitionsbereitschaft u.a. in den Sektoren Getränke, Süßwaren und Milch überdurchschnittlich hoch ist.

Hinsichtlich der geographischen Ausrichtung ist zu beobachten, dass in den stagnierenden Märkten in Westeuropa 68 % der geplanten Akquisitionen stattfinden werden, allein 45 % entfallen auf Deutschland. Weitere 20 % der Akquisitionen sind in Mittel- und Osteuropa geplant. Auf die stark wachsenden asiatischen Märkte entfallen nur 6 % der geplanten Akquisitionen. Diese

nationale Ausrichtung der Aktivitäten ist bei den Herstellern alkoholischer Getränke sowie im Fleischsektor besonders ausgeprägt.
Insgesamt legen diese Befragungen nahe, dass die deutsche Ernährungsindustrie auch in Zukunft durch zunehmende Akquisitionen und Fusionen geprägt sein wird. Die führenden Unternehmen werden noch größer und fokussierter, wobei der Aufbau der kritischen Masse schwerpunktmäßig in Deutschland und dem benachbarten europäischen Ausland stattfinden wird. In einigen Sektoren (z.B. Getränke, Süßwaren-, Fleisch- und Milchwirtschaft) wird sich dieser Prozess deutlich schneller und dynamischer vollziehen.
Allerdings darf man sich von Fusionen auch nicht zu viel erwarten, sie sind bei weitem kein Allheilmittel wenn man den Erfolg der Fusionen in der Vergangenheit betrachtet.

4. Folgen und Erfolge von Fusionen

Tatsächlich zeigt sich, dass die hohen Erwartungen in Fusionen nur zu einem relativ geringen Teil auch tatsächlich realisiert werden. „Event studies“ untersuchen die Reaktionen des Aktienmarktes auf Fusionsankündigungen. Tatsächlich entwickeln sich die Kurse der Unternehmen, die später übernommen werden, schon vor der Ankündigung überdurchschnittlich gut. Sie steigen kurz vor, und vor allem kurz nach dem Übernahmeangebot kräftig an. Im Durchschnitt werden zwischen einem Zeitpunkt ein Monat vor der Ankündigung und der Übernahme überdurchschnittliche Kurssteigerungen (verglichen mit einer Kontrollgruppe) von 20 % in den 60er Jahren und gut 30 % in den 80er Jahren gemessen. Die Aktienkurse der übernehmenden Firma zeigen in demselben Zeitraum keine außergewöhnliche Entwicklung. Kurzfristig schätzt der Aktienmarkt Fusionen im Durchschnitt somit sehr positiv ein, längerfristig offenbar sehr viel weniger. Die Kurse der fusionierenden Unternehmen entwickeln sich in den folgenden ein bis fünf Jahren merklich ungünstiger als die einer Kontrollgruppe der nicht fusionierenden Firmen.
Diese Ergebnisse der längerfristigen „event studies“ werden durch die „outcome studies“ weitgehend bestätigt. „Outcome studies“ beschäftigen sich vor allem mit der Wirkung von Fusionen auf Rendite, Effizienz und Wachstum. Bei allen drei Variablen zeigt die industrieökonomische Literatur keine gesicherte Evidenz, dass Fusionen im Durchschnitt zu einer signifikanten Verbesserung führen würden. Besonders unerfreulich sind die Ergebnisse bei feindlichen Übernahmen, teils wegen der in diesem Fall besonders hohen Übernahmeprämien, der zwangsläufig besonders schlechten Information über das Opfer und wegen des Widerstandes der Belegschaft der feindlichen Firma. Die negativen Wirkungen sind ferner umso stärker ausgeprägt, je unterschiedlichere Produkte die fusionierenden Unternehmen erzeugen.

Konglomerate Fusionen zeigen schlechtere Produktivitätsentwicklungen als horizontale Fusionen. Offenbar steigen die Kontrollverluste mit steigender Diversifikation überproportional an. Die empirischen Ergebnisse zusammenfassend kann man feststellen, daß „two out of five mergers are outright desasters, two neither live nor die, and one works“.

5. Kontrolle und Eingriffe

Aus dem zuvor gesagten folgt, dass es eigentlich zwei Problembereiche im Zusammenhang mit Fusionen gibt. Auf der einen Seite ist in manchen Sektoren der Anteil der transnationalen Fusionen sehr hoch und der Themenbereich der globalen Fusionskontrolle von entsprechender Bedeutung. Aus der Sicht der nach wie vor national orientierten deutschen Ernährungswirtschaft ist diese Frage jedoch nicht von unmittelbarer Dringlichkeit. Die aus wettbewerbspolitischer Sicht interessanteren Fragen für die deutsche Ernährungswirtschaft haben im Gegensatz dazu einen stärker „regionalen Bezug“ und beinhalten (a) die Beurteilung der Wettbewerbsintensität und des Verhaltens (Missbrauchsaufsicht) der Unternehmen im Handel und der Ernährungsindustrie, vor allem hinsichtlich der Nachfragemacht gegenüber den Lieferanten, sowie (b) die Frage nach den wettbewerbs- und ordnungspolitischen Möglichkeiten zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Ernährungswirtschaft. Für beide Themenkreise ist die laufende Beurteilung und Evaluierung der Wettbewerbsverhältnisse in der Ernährungswirtschaft erforderlich, wobei hier Ernährungswirtschaft in der breiten Definition (also vom Produzenten der Rohstoffe bis zum Konsumenten verarbeiteter Nahrungsmittel) zu verstehen ist. Dies geschieht in einigen Ländern sehr erfolgreich im Rahmen von wiederkehrenden Marktevaluierungen (z.B. in den Niederlanden, der USA sowie Kanada). Zweifellos wäre ein Wettbewerbsmonitoring auch für die deutsche und die schleswig-holsteinische Ernährungswirtschaft ein Instrument, um (1.) zeitnah über den Stand und die Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit zu berichten, (2.) die Veränderungen der Wettbewerbsintensität und der Wettbewerbsfähigkeit im Zeitablauf darzustellen und wahrscheinliche zukünftige Entwicklungen aufzuzeigen, sowie (3.) auf aktuelle Fragen der Ernährungswirtschaft rasch zu reagieren und kurzfristig Vorschläge zur Politikberatung anzubieten. Ich sehe in dieser Art der Tätigkeit ein interessantes zukünftiges Aufgabengebiet des Instituts für Ernährungswirtschaft und Verbrauchslehre, mit dem u.a. auch die Kooperation zwischen Praxis der Ernährungswirtschaft und Universität gestärkt werden kann.