

von Schlippenbach, Vanessa; Teichmann, Isabel

Article

Qualitätsstandards für Obst und Gemüse: Treiber oder Hemmschuh ländlicher Entwicklung?

DIW Wochenbericht

Provided in Cooperation with:

German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

Suggested Citation: von Schlippenbach, Vanessa; Teichmann, Isabel (2009) : Qualitätsstandards für Obst und Gemüse: Treiber oder Hemmschuh ländlicher Entwicklung?, DIW Wochenbericht, ISSN 1860-8787, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin, Vol. 76, Iss. 21, pp. 338-347

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/151786>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Qualitätsstandards für Obst und Gemüse: Treiber oder Hemmschuh ländlicher Entwicklung?

Vanessa von Schlippenbach
vschlippenbach@diw.de

Isabel Teichmann
iteichmann@diw.de

Der Gartenbau hat sich zu einem der weltweit dynamischsten Agrarsektoren entwickelt. Der Anbau von Obst und Gemüse birgt insbesondere für Entwicklungs- und Schwellenländer ein erhebliches Potential, um landwirtschaftliche Einkommen zu steigern und die ländliche Armut zu reduzieren. Allerdings scheint die zunehmende Konzentration im Einzelhandel die Machtverhältnisse entlang der Wertschöpfungskette zu Gunsten der Abnehmer verkehrt zu haben.

Hinzu kommt, dass der Lebensmitteleinzelhandel zunehmend auf eigene Qualitätsstandards setzt. Die wachsende Bedeutung solcher privater Standards kann einerseits die Funktionsfähigkeit der Märkte und letztlich den Marktzugang sichern, andererseits kann sie aber auch bilaterale Abhängigkeiten sowie die Gefahr der Ausbeutung der Produzenten auf den vorgelagerten Stufen erhöhen. Dies hemmt insbesondere den Marktzugang kleinbäuerlicher Produzenten. Eine sinnvolle Alternative stellen staatliche Standards dar: Sie schaffen Transparenz und Verbindlichkeit für alle Marktteilnehmer.

In den am wenigsten entwickelten Ländern liegt der Anteil der ländlichen Bevölkerung durchschnittlich bei rund 70 Prozent. Für die ländliche Entwicklung spielt hier die Landwirtschaft eine maßgebliche Rolle. Fallende Preise für traditionelle Exportgüter wie Kaffee und Baumwolle machen allein deren großflächigen Anbau rentabel.¹ In den Entwicklungsländern ist die Landwirtschaft jedoch durch kleinteilige Strukturen geprägt. Allein in Asien befinden sich 87 Prozent aller landwirtschaftlichen Betriebe mit einer Nutzfläche von weniger als zwei Hektar, Afrika kommt auf acht Prozent.² Die durchschnittliche Betriebsgröße auf beiden Kontinenten liegt bei 1,6 Hektar.³ Insbesondere Kleinbauern sind bei der Produktion traditioneller Agrargüter auf dem Weltmarkt kaum mehr wettbewerbsfähig.

Demgegenüber bergen hochwertige Nahrungsmittel, sogenannte *High-Value-Crops*, mit ihren relativ hohen Gewinnmargen ein erhebliches Potential, um die landwirtschaftlichen Einkommen zu steigern.⁴ Hierzu zählt vor allem die Produktion von Obst und Gemüse, die sich aufgrund der veränderten Konsumgewohnheiten in den Industrie- und Schwellenländern zu einem der weltweit dynamischsten Agrarsektoren entwickelt hat. Hinzu kommt, dass sich die meisten Arbeitsvorgänge im Gartenbau nur unzureichend mechanisieren lassen und die Hektarproduktivität bei Obst und Gemüse diejenige traditioneller Agrargüter übersteigt. Vor diesem Hintergrund ist der Gartenbau insbesondere in Entwicklungsländern bestens geeignet, auch Kleinbauern in

¹ Zwischen 1995 und 2002 sanken die Preise für Kaffee um zwei Drittel, die Preise für Baumwolle reduzierten sich um die Hälfte (FAOSTAT 2009).

² Basierend auf Daten der FAO (2001, 2004) und nationaler Statistikbehörden in: Nagayets, O.: Small Farms: Current Status and Key Trends. Mimeo 2005.

³ Braun, J. v.: Small Scale Farmers in a Liberalized Trade Environment. Mimeo 2005.

⁴ Unnevehr, L.: Food Safety Issues and Fresh Food Product Exports from LDCs. *Agricultural Economics* 23 (3), 2000, 231–240.

Sieben Fragen an Vanessa von Schlippenbach

„Der Gartenbau ist eine große Chance für Entwicklungsländer“



Frau Dr. von Schlippenbach, in den am wenigsten entwickelten Ländern liegt der Anteil der ländlichen Bevölkerung durchschnittlich bei rund 70 Prozent. Welche Chancen haben landwirtschaftliche Produkte aus diesen Ländern am Weltmarkt?

Insbesondere bei Obst und Gemüse können wir eine eklatante Ausdehnung des Weltmarkts feststellen. Die Produktion hat sich in diesem Bereich nahezu verdoppelt. Die Chancen am Weltmarkt sind für Schwellen- und Entwicklungsländer zum Teil sehr gut, weil die Nachfrage sehr stark gestiegen ist.

Wie ist die wirtschaftliche Situation der Landwirte in den Entwicklungsländern?

Viele der Landwirte produzieren, um ihre eigenen Bedürfnisse zu befriedigen. Nur wenige schaffen den Sprung auf nationale Märkte und noch weniger auf internationale Märkte. Um es in diesen lukrativeren Markt zu schaffen, sind die Landwirte auf Kreditgeber angewiesen. Aber auch das allein reicht noch nicht, wenn es keinen Zugang zu den notwendigen Produktionsfaktoren gibt – zum Beispiel Saatgut. Wenn das Saatgut schlecht ist, ist auch die Produktion schlecht, und dann hat sich die Investition nicht gelohnt.

Wie könnte sich die Einkommenssituation der Kleinbauern in Entwicklungsländern verbessern?

Die Einkommenssituation ließe sich verbessern, wenn sie die Möglichkeit hätten, ihre Produkte mit höheren Margen abzusetzen. Hier gibt es insbesondere eine Nachfrage nach den sogenannten „High-Value-Crops“. Das sind Güter wie beispielsweise Obst und Gemüse, die sich in Industrieländern sehr gut vermarkten lassen.

Warum ist der Gartenbau gerade in Entwicklungsländern erfolversprechend?

Der Anbau von Obst und Gemüse lässt sich wenig mechanisieren. Und genau hier haben insbe-

sondere kleinbäuerliche Betriebe Vorteile, weil sie ihre Familienarbeitskräfte einsetzen können. Auch bei der Pflege der Anbauflächen kann man davon ausgehen, dass die Bauern aufgrund ihrer großen finanziellen Abhängigkeit vom Erfolg des Anbaus eine höhere Sorgfalt walten lassen.

Gibt es überhaupt ausreichende Vertriebsstrukturen?

Die Produktion in Industrieländern zu vermarkten ist ein attraktiver Anreiz. Daher gibt es zunehmend ausgefeilte Vertriebsstrukturen. Exporteure kaufen die Waren in Entwicklungsländern auf und geben sie an Importeure in Industrieländern ab. Zum Teil gibt es auch direktere Warenflüsse, wo der Einzelhändler direkt von den Exporteuren bezieht.

Der Anbau von Obst und Gemüse birgt für » Entwicklungs- und « Schwellenländer ein erhebliches Potential.

Mit welchen Schwierigkeiten hat ein Landwirt in einem Entwicklungsland zu kämpfen?

Die wesentliche Schwierigkeit ist wohl darin zu sehen, dass ein Landwirt die Qualitätsanforderungen, die der Einzelhandel stellt, erfüllen muss. Er muss zum einen glaubhaft machen, dass er in der Lage ist, die geforderte Qualität zu liefern, zum anderen gibt es aber auch technische Schwierigkeiten. Gerade in südlichen Ländern ist das Infektionsrisiko höher, darüber hinaus sind die Maßnahmen zum Pflanzenschutz relativ teuer. Das heißt, auch hierfür ist Kapital notwendig.

Gibt es überhaupt die Möglichkeit, an dieses Kapital heranzukommen?

Was sich in den letzten Jahren entwickelt hat, sind sogenannte „Outgrower Schemes“. Das sind bestimmte Exporteure, die ihren Anbauern oder auch ihrer eigenen Produktion Kapital zur Verfügung stellen, damit die erforderlichen Maßnahmen getroffen werden können. Sie begleiten die Produzenten beim Anbau und später bei der Vermarktung.

Dr. Vanessa von Schlippenbach
Wissenschaftliche Mitarbeiterin der Abteilung Informationsgesellschaft und Wettbewerb am DIW Berlin

Das Gespräch führte Erich Wittenberg.
Das vollständige Interview zum Anhören finden Sie auf www.diw.de

Tabelle

Produktion von Obst und Gemüse

	In Millionen Tonnen					Anteile am Weltmarkt in Prozent				
	1979–1981 ¹	1989–1991 ¹	1999–2001 ¹	2003	2004	1979–1981 ¹	1989–1991 ¹	1999–2001 ¹	2003	2004
AFRIKA	61,9	82,2	107,5	115,3	117,4	9,8	10,1	8,9	8,6	8,5
Ostafrika	17,8	22,8	26,2	27,1	27,6	2,8	2,8	2,2	2,0	2,0
Zentralafrika	6,6	7,8	8,0	8,4	8,5	1,0	1,0	0,7	0,6	0,6
Nordafrika	18,5	26,7	38,7	43,0	44,7	2,9	3,3	3,2	3,2	3,2
Südafrika	4,9	6,0	7,3	8,1	8,0	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6
Westafrika	14,2	18,8	27,3	28,7	28,6	2,3	2,3	2,3	2,1	2,1
AMERIKA	126,9	156,5	198,3	202,5	206,9	20,2	19,3	16,4	15,1	15,0
Karibik	4,9	6,0	8,3	10,7	11,0	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8
Zentralamerika	18,0	24,1	33,4	35,8	36,1	2,9	3,0	2,8	2,7	2,6
Südamerika	49,7	67,3	85,3	86,9	87,2	7,9	8,3	7,1	6,5	6,3
Nordamerika	54,3	59,1	71,3	69,0	72,6	8,6	7,3	5,9	5,1	5,2
ASIEN	249,1	380,7	696,2	818,8	841,1	39,5	46,8	57,7	60,9	60,8
Ostasien	102,6	187,0	424,3	523,1	541,2	16,3	23,0	35,1	38,9	39,1
<i>Darunter: China</i>	67,5	150,2	387,9	488,7	506,6	10,7	18,5	32,1	36,3	36,6
Südasien	75,6	104,6	158,1	170,2	171,8	12,0	12,9	13,1	12,7	12,4
<i>Darunter: Indien</i>	56,5	76,1	117,4	126,6	127,6	9,0	9,4	9,7	9,4	9,2
Südostasien	36,0	43,8	60,8	70,3	73,9	5,7	5,4	5,0	5,2	5,3
Westasien	34,8	45,4	53,0	55,2	54,2	5,5	5,6	4,4	4,1	3,9
EUROPA	135,9	135,2	144,9	139,7	148,4	21,6	16,6	12,0	10,4	10,7
Osteuropa	23,3	22,8	21,4	22,3	23,0	3,7	2,8	1,8	1,7	1,7
Nordeuropa	6,0	5,6	4,5	4,1	4,2	0,9	0,7	0,4	0,3	0,3
Südeuropa	72,2	74,8	80,7	78,2	83,0	11,5	9,2	6,7	5,8	6,0
Westeuropa	34,4	32,0	38,3	35,1	38,2	5,5	3,9	3,2	2,6	2,8
GUS-STAAATEN	47,1	46,2	39,3	47,3	47,6	7,5	5,7	3,3	3,5	3,4
OZEANIEN	5,3	7,0	9,4	9,5	1,0	0,8	0,9	0,8	0,7	0,7
WELT insgesamt	629,7	812,7	1 207,6	1 345,1	1 383,6	100	100	100	100	100

¹ Jahresdurchschnittswerte.

Quelle: FAO-Stat.

DIW Berlin 2009

Wachstumsmärkte einzubinden und damit die ländliche Armut zu reduzieren.⁵

Dies ist allerdings mit einer Reihe von Schwierigkeiten verbunden. So erschweren unzureichende Transportmöglichkeiten, eingeschränkter Zugang zu Kapital und zu spezifischen Produktionsfaktoren, wie etwa hochwertigem Saatgut, sowie mangelnde Technologiekenntnisse den Obst- und Gemüseanbau in Entwicklungsländern. Ebenso bedeutend sind die institutionellen Hürden auf dem Weg zum Markt. Zum einen erfolgt der Absatz von Obst und Gemüse sowohl in Industrie- als auch in Schwellenländern hauptsächlich über den Einzelhandel. Zum anderen ist die Produktion von Obst und Gemüse oftmals höheren Qualitäts- und Sicherheitsrisiken ausgesetzt als die traditioneller Agrargüter. Hierzu zählen etwa Verunreinigungen durch tierische und pflanzliche Schädlinge sowie die Gefahr hoher Pestizid- und Herbizidbelastungen. Diesen Risiken versuchen sowohl der Gesetzgeber als auch der

Handel durch Kennzeichnungspflichten und die Festlegung von Standards gerecht zu werden. Insbesondere die sogenannten privaten Standards, die der Einzelhandel individuell festlegt, spielen eine zunehmende Rolle. Darüber hinaus scheint die zunehmende Konzentration im Einzelhandel die Machtverhältnisse zu seinen Gunsten verschoben zu haben.

Produktionsboom in Ostasien

Weltweit ist die Produktion von Obst und Gemüse zwischen 1980 und 2004 um rund 119 Prozent gestiegen. Das mit Abstand größte Wachstum verzeichnete China. Hier hat sich die Produktion mehr als versiebenfacht. Dieser Trend setzt sich auch aktuell weiter fort.⁶ Im weltweiten Vergleich zeigten Ost- und Südasiens ein enormes Wachstum in der Obst- und Gemüseproduktion. Ebenfalls überdurchschnittlich zugelegt haben

⁵ Weinberger, K., Lumpkin, T. A.: High Value Agricultural Products in Asia and the Pacific for Small-holder Farmers: Trends, Opportunities and Research Priorities. Mimeo 2006.

⁶ Ursächlich für den starken Anstieg der Produktion ist die Aufhebung der Preisfixierung für Agrargüter, darunter auch für Obst und Gemüse. Hinzu kommt der geringe Anteil an Land pro Kopf in China. Vgl. Lu, F.: Grain Versus Food: A Hidden Issue in China's Food Policy Debate. Food Policy 26 (9), 1998, 1641–1652.

die Karibik sowie Nordafrika. In allen anderen Regionen der Welt stagnierte die Produktion, oder sie stieg nur leicht an. Einige wenige Regionen in Europa registrierten sogar einen Rückgang der Produktion von Obst und Gemüse (Tabelle). Die Anteile an der weltweiten Produktion zeigen, dass Asien – insbesondere China – seine Produktion zu Lasten aller übrigen Regionen ausgebaut hat (Abbildung 1).

Die Abbildung 2 zeigt, dass sich auch das Handelsvolumen von Obst und Gemüse in US-Dollar kräftig erhöht hat. Demgegenüber blieb der Handel mit den übrigen Agrargütern wie Ölsaaten und Getreide nahezu konstant. Auch der Handel mit den klassischen *Cash-Crops* und damit solchen Agrarprodukten, die tendenziell für den Export bestimmt sind, konnte seit 1980 nur geringe Steigerungen verbuchen. Lediglich die Im- und Exporte von Kaffee, Tee, Kakao und Gewürzen stiegen im betrachteten Zeitraum. Auch bei den traditionellen Agrargütern wie Getreide, Ölsaaten, Zucker, Erdnüssen und Textilfasern sind die gehandelten Mengen nur leicht gestiegen (Abbildung 3). Dies verdeutlicht, dass Obst und Gemüse gemeinsam mit anderen *High-Value-Crops*, darunter insbesondere Fisch, zur ländlichen Entwicklung beitragen können.

Eine detailliertere Betrachtung der Handelsströme zeigt, dass Europa weltweit sowohl die Importe als auch die Exporte dominiert (Abbildung 4). Auch Nordamerika weist steigende Importzahlen auf. Seit 2002 zeigt sich ein weltweiter Aufwärtstrend im Handel mit Obst und Gemüse. Nach Europa weist vor allem Asien ein überdurchschnittliches Wachstum auf. Dieses geht unter anderem auf den Anstieg chinesischer Exporte zurück. Deutlich ist auch die Zunahme der Exportaktivitäten Lateinamerikas.

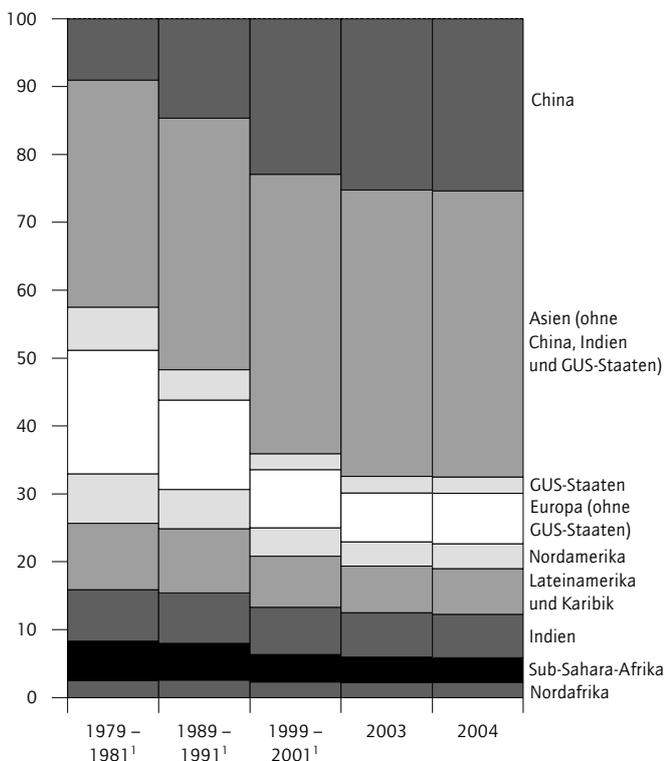
Veränderte Absatzstrukturen: Der Einzelhandel wird immer einflussreicher

In Entwicklungs- und Schwellenländern produziert Obst und Gemüse wird sowohl auf heimischen Märkten abgesetzt als auch exportiert. Der heimische Absatz setzt sich aus dem direkten Verkauf der Güter durch die Produzenten selbst oder durch Händler in Dörfern oder auf lokalen Marktplätzen sowie aus dem Absatz durch überregionale Großhandelsstrukturen zusammen.⁷ Der Absatz über Supermärkte spielt hierbei eine immer größere Rolle. So kommt ihm am Ge-

⁷ IFAD: The Role of High-value Crops in Rural Poverty Reduction in the Near East and North Africa. Mimeo 2008, www.cgiar.org/pdf/cp_cn_highvaluecrops.pdf.

Abbildung 1

Produktion von Obst und Gemüse nach Regionen Anteile in Prozent



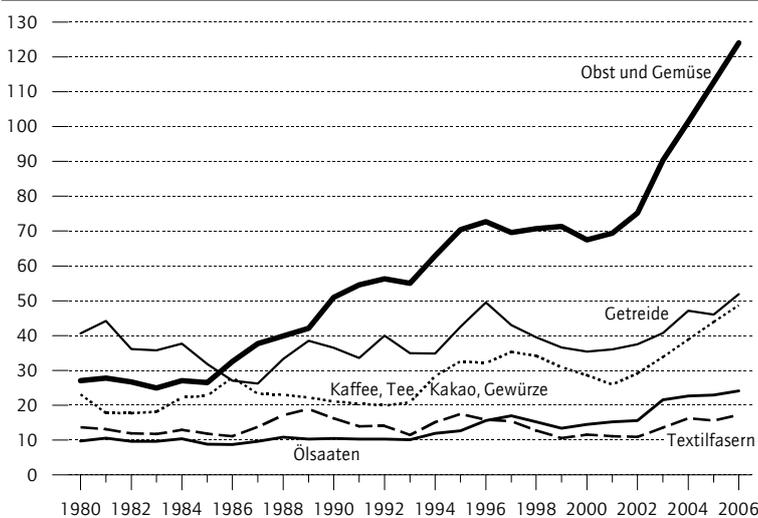
¹ Jahresdurchschnittswerte.

Quelle: FAO-Stat.

DIW Berlin 2009

Abbildung 2

Welt-Export von Agrarprodukten In Milliarden US-Dollar



Quelle: FAO-Stat.

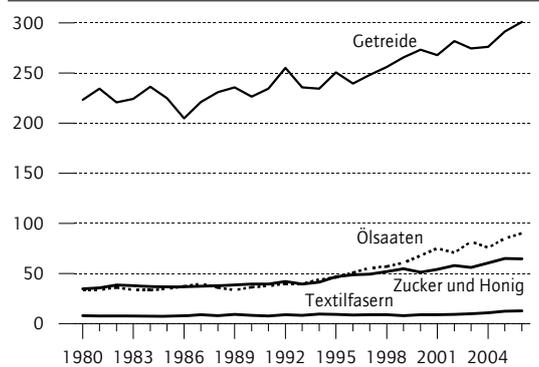
DIW Berlin 2009

samtabsatz in Südamerika, Ostasien (ohne China) sowie Südafrika ein Anteil von 50 bis 60 Prozent zu. In Zentralamerika und Südostasien sind es

Abbildung 3

Welt-Export von Agrarprodukten

In Millionen Tonnen



Quelle: FAO-Stat.

DIW Berlin 2009

immerhin noch 30 bis 50 Prozent. Geringer ist die Bedeutung in Vietnam, China und Indien, wo Supermärkte lediglich Marktanteile von 2 bis 20 Prozent erreichen.⁸ Dennoch prägt diese Ver-

⁸ Reardon, T. et al.: The Rise of Supermarkets in Africa, Asia, and Latin America. *American Journal of Agricultural Economics* 85 (5), 2003, 1140–1146.

triebsart auch die übrigen Vertriebskanäle. Die Bezugsstrategien innerhalb der traditionellen Absatzstrukturen passen sich denen der Supermärkte an, um im steigenden Wettbewerb bestehen zu können.⁹

Ein zunehmender Anteil des in Entwicklungsländern produzierten Obsts und Gemüses wird exportiert. Die großen Einzelhandelsketten der Industrieländer beziehen rund 25 Prozent ihres Obsts und Gemüses aus Entwicklungsländern.¹⁰ Der Zugang zu internationalen Märkten erfolgt in der Regel durch Exporteure, die entweder direkt oder über Zwischenhändler mit den Primärproduzenten interagieren. Oftmals sind sie nicht nur am Handel beteiligt, sondern auch an der Produktion. Einige vertreiben ihre eigene Produktion oder sie kooperieren in sogenannten *Outgrower Schemes*. Hierbei kaufen sie einerseits die Ernte unabhängiger Primärproduzenten zu

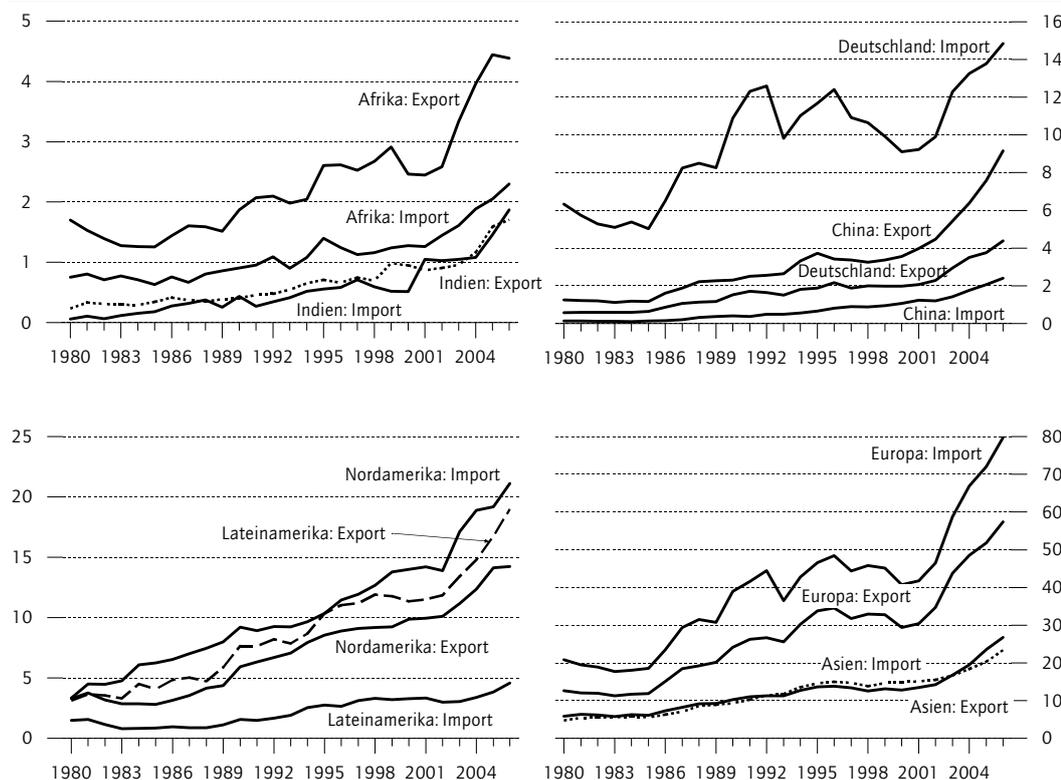
⁹ Reardon, T., Flores, L.: Viewpoint: "Customized Competitiveness" Strategies for Horticultural Exporters – Central America Focus with Lessons from and for Other Regions. *Food Policy* 31 (6), 2006, 483–503.

¹⁰ OECD: Private Standard Schemes and Developing Country Access to Global Value Chains: Challenges and Opportunities Emerging from Four Case Studies. [www.oecd.org/olis/2006doc.nsf/linkto/agr-ca-apm\(2006\)20-final](http://www.oecd.org/olis/2006doc.nsf/linkto/agr-ca-apm(2006)20-final).

Abbildung 4

Import und Export von Obst und Gemüse nach Regionen

In Milliarden US-Dollar



Quelle: FAO-Stat.

DIW Berlin 2009

vereinbarten Preisen, Mengen und Qualitäten auf und stellen andererseits Kredite, Produktionsfaktoren sowie technische Unterstützung bereit. Vorteile für Primärproduzenten sind der gesicherte Absatz, Zugang zu den Dienstleistungen des Exporteurs und zu Krediten. Im Mittelpunkt der *Outgrower Schemes* steht jedoch die Risikoverteilung zwischen Primärproduzenten und Exporteuren, die je nach Vertrag unterschiedlich ausgestaltet sein kann. Wird beispielsweise eine bestimmte Liefermenge vereinbart, trägt der Primärproduzent das Risiko von Ernteschwankungen. Vereinbart der Exporteur indes den Ankauf des Ertrags einer bestimmten Anbaufläche, trägt er dieses Risiko.¹¹

Aufgrund der zunehmenden Konzentration im Einzelhandel – insbesondere auf dem europäischen Lebensmittelmarkt¹² – haben sich die Machtverhältnisse in den Handelsbeziehungen zu Gunsten des Einzelhandels verschoben. Exporteure aus Entwicklungsländern profitieren weniger von liberalisierten Märkten, wenn sie in Industrieländern auf oligopolistische Strukturen treffen. Die hohe Konzentration auf der Nachfrageseite schränkt die Handlungsoptionen der Exporteure ein und schwächt demzufolge ihre Verhandlungsposition. Der Wettbewerb der Zulieferer um den knappen Regalplatz wird erhöht, wodurch schließlich die Preise auf den Zuliefermärkten sinken können. Hiervon profitiert der Einzelhandel, indem er die Anzahl seiner Zulieferer weiter verringert. So hat beispielsweise eine der führenden Einzelhandelsketten Großbritanniens die Anzahl ihrer Lieferanten von Obst und Gemüse von 800 im Jahr 1987 auf 80 im Jahr 2000 reduziert.¹³

Analog zu den Konsolidierungsprozessen im Einzelhandel lassen sich auch auf den vorgelagerten Stufen der Wertschöpfungskette zunehmend zentralisierte Vertriebsstrukturen erkennen, über die die großen Einzelhandelsketten aus verschiedenen Regionen der Welt beliefert werden. Dabei können insbesondere spezialisierte Zwischenhändler, die ihre Waren von einer Vielzahl von Produzenten aus unterschiedlichen Ländern beziehen, die ganzjährige Belieferung sichern.

Qualitätssicherung in Wertschöpfungsketten essentiell

Die Lebensmittelskandale der 90er Jahre haben die Bedeutung von Qualitätsrisiken in Wertschöpfungsketten dokumentiert. Entscheidend für den erfolgreichen Marktzugang von *High-Value-Crops* ist daher die Gewährleistung von Qualität und Sicherheit entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Die Schwierigkeit dabei ist, dass die Verkäufer die Qualität ihrer Güter in der Regel besser kennen als die Käufer, da diese die Produkteigenschaften häufig erst nach dem Kauf, manchmal auch gar nicht feststellen können.¹⁴ Auch die Einhaltung vorgeschriebener Produktionsprozesse lässt sich durch die Käufer in aller Regel kaum prüfen. Die hieraus resultierende asymmetrische Informationsverteilung zwischen Käufern und Verkäufern kann auf Anbieterseite zu opportunistischem Verhalten führen: Verkäufer von Gütern niedriger Qualität geben vor, Güter hochwertiger Qualität anzubieten. Dies antizipierend, beruht die Kaufentscheidung der Konsumenten auf den erwarteten, jedoch nicht auf den tatsächlichen Produkteigenschaften. Wenn die Unsicherheit auf Seiten der Käufer groß ist und die Anbieter die Qualität ihrer Güter nicht glaubwürdig kommunizieren können, lassen sich für qualitativ hochwertige Produkte keine Preisaufschläge mehr durchsetzen. Dies wiederum reduziert den Anreiz, Produkte mit hoher Qualität überhaupt anzubieten. Im Extremfall kann dies zum Zusammenbrechen der Märkte führen, sodass die entsprechenden Produkte überhaupt nicht mehr gehandelt werden (Marktversagen).¹⁵ Die Überwindung eines solchen Marktversagens und damit die Etablierung funktionsfähiger Märkte ist sowohl durch marktendogene Lösungen als auch durch staatliche Eingriffe möglich.¹⁶ So können etwa teure Garantieverprechen oder hohe Werbeausgaben in einmaligen Beziehungen marktendogene Lösungsmechanismen sein, um Marktversagen zu unterbinden. Da derartige Ausgaben nur solche Unternehmen tätigen, die von der hohen Qualität beziehungsweise vom Markterfolg ihres Gutes überzeugt sind, dienen sie als Signal für den Käufer.¹⁷ In wiederholten Beziehungen lässt sich Marktversagen auch durch den Aufbau von Reputation überwinden. Dies

11 Glover, D. J.: Contract Farming and Smallholder Outgrower Schemes in Less-developed Countries. *World Development* 12 (11/12), 1984, 1143–1157.

12 OECD: Buyer Power of Large Scale Multiproduct Retailers. Background Paper by the Secretariat, Roundtable on Buying Power 1998; European Commission: Buyer Power and its Impact on Competition in the Food Retail Distribution Sector of the European Union. Report produced for the European Commission, D IV, Brüssel 1999.

13 Dolan, C., Humphrey, J.: Changing Governance Patterns in the Trade in Fresh Vegetables between Africa and the United Kingdom. *Environment and Planning A* 36 (3), 2004, 491–509.

14 Während vom Händler behauptete *Sucheigenschaften* vom Käufer beim Kauf verifiziert werden können (Farbe), ist dies bei *Erfahrungseigenschaften* erst nach dem Kauf möglich (Geschmack) und bei *Vertrauenseigenschaften* fast nie (Kontaminierungen).

15 Akerlof, G.: The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics* 84 (3), 1970, 488–500.

16 Hagen, K. et al.: Verbraucherpolitik als Motor der Wirtschaft. Schriftenreihe des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz, Reihe A: Angewandte Wissenschaft. Heft 518, Filderstadt 2007.

17 Varian, H.: Grundzüge der Mikroökonomik. München, Wien, Oldenbourg 2007.

Kasten 1

Beispiele privatwirtschaftlicher Standards

Standard	Seit	Initiatoren	Inhalt/Zielstellung	B2B/B2C	Geltungsbereich
Ursprungszertifikat für den Hartkäse Parmigiano-Reggiano, Italien	1934	Konsortium aus regionalen italienischen Milcherzeugern, Käsereien, Reife-Betrieben und Verpackungsunternehmen	Zertifizierung der Ursprungsregion (gU), Standardisierung des Produktionsprozesses, Kontrolle von Produktion und Marketing; Produktdifferenzierung	B2B, B2C	Alle Wertschöpfungsstufen für Parmigiano-Reggiano-Käse
KAT (Verein für Kontrollierte Alternative Tierhaltungsformen e.V.), Deutschland	1995	Unternehmen der Eierwirtschaft	Herkunftssicherung und Rückverfolgung von Eiern aus alternativen Hennenhaltungssystemen in Deutschland und den benachbarten EU-Ländern; Tierschutz	B2B, B2C	Alle Wertschöpfungsstufen für Eier
SQF 1000 (Safe Quality Food)	1994	Australische Produzenten mit Einzelhändlern, Verarbeitern und Experten für Lebensmittelsicherheit (später übernommen vom Food Marketing Institute, stärkere Verbindung mit Einzelhändlern)	Internationales Managementsystem für Lebensmittelsicherheit und -qualität; Lebensmittelsicherheit, Umwelt-, Tier-, Arbeits-, Gesundheitsstandards	B2B	Mehrere Wertschöpfungsstufen im Ernährungsgewerbe
Scottish Quality Crops (SQC)	1994	Produzenten und Industrie	Produktionsstandards, Lebensmittelsicherheit, Umweltschutz, Rückverfolgbarkeit	B2B	Stufe der landwirtschaftlichen Produktion; anfangs für Getreide, nun für alle kombinierbaren Kulturen
Graincare, Australien	2000	Produzenten (Grains Council of Australia) und Industrie	Qualitätsstandard für Getreideproduktion	B2B	Stufe der landwirtschaftlichen Produktion, für Getreide, Hülsen- und Ölfrüchte
QS-Prüfsiegel der QS Qualität und Sicherheit GmbH, Deutschland	2001	Verbände und Organisationen der Lebensmittelwirtschaft	Kontrolle von Prozessqualität sowie sicherheitsrelevanten Elementen der Produktqualität	B2B, B2C	Alle Wertschöpfungsstufen der Bereiche Fleisch, Fleischwaren und Obst, Gemüse, Kartoffeln
Filière Qualité Carrefour, Frankreich	1991	Carrefour	Individuelles Einzelhandels-Produktkennzeichen; Qualitätsstandards, Umwelt- und Arbeitsstandards; Lebensmittelsicherheit, Produktdifferenzierung	B2B, B2C	Alle Wertschöpfungsstufen für frische Produkte (Obst, Fleisch, Käse usw.)
Tesco Nature's Choice, Großbritannien	1991	Tesco	Individuelles Einzelhandels-Produktkennzeichen; Qualitätsstandards, Umwelt- und Arbeitsstandards; Lebensmittelsicherheit, Produktdifferenzierung	B2B, B2C	Alle Wertschöpfungsstufen für frisches Obst und Gemüse
BRC-Standard (British Retail Consortium)	1996	Britischer Einzelhandel (um Anforderungen des Food Safety Act von 1990 zu erfüllen)	Standard für Lebensmittelsicherheit für Handelsmarken	B2B	Alle der Landwirtschaft nachgelagerten Wertschöpfungsstufen im Ernährungsgewerbe
GlobalGAP (Global Partnership for Good Agricultural Practices; ehem. EUREPGAP)	1997	Europäische Einzelhandelsunternehmen der Euro-Retailer Produce Working Group (EUREP); nun verstärkte Zusammenarbeit mit weiteren Interessengruppen	Internationales Managementsystem für Lebensmittelsicherheit und -qualität; harmonisierte Qualitätsstandards sowie Umwelt-, Tier-, Arbeits- und Gesundheitsstandards; Lebensmittelsicherheit und nachhaltige Landwirtschaft	B2B	Stufe der landwirtschaftlichen Produktion, insbesondere im Frucht- und Gemüseanbau
Global Food Safety Initiative (GFSI)	2000	Gruppe internationaler Einzelhändler (Global Food Business Forum)	Benchmark-Kriterien für private Standards, inklusive Umwelt- und Arbeitsstandards, Fernziel: harmonisierter Standard; Lebensmittelsicherheit, Kosteneffizienz	B2B	Alle Wertschöpfungsstufen im Ernährungsgewerbe
International Food Standard (IFS)	2002	Deutsche, französische und italienische Einzelhändler	Managementsystem für Lebensmittelsicherheit und -qualität, zur Auditierung von Einzel- und Großhandelsmarken; Lebensmittelsicherheit, Kosteneffizienz, Transparenz in der Wertschöpfungskette	B2B	Alle der Landwirtschaft nachgelagerten Wertschöpfungsstufen im Ernährungsgewerbe

Quellen: OECD: Final Report on Private Standards and the Shaping of the Agro-food System. [www.oilis.oecd.org/olis/2006doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/4e3a2945ffec37eec12571bc00590ce3/\\$FILE/JTO3212398.PDF](http://www.oilis.oecd.org/olis/2006doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/4e3a2945ffec37eec12571bc00590ce3/$FILE/JTO3212398.PDF); Parmigiano-Reggiano: international.parmigiano-reggiano.it/pages/de/21590/Garantie_und_Schutzmaßnahmen.aspx und international.parmigiano-reggiano.it/pages/de/21586/Parmigiano_Reggiano_DOP.aspx; KAT: www.de.was-steht-auf-dem-ei.de/de/verein/kat; SQF: www.sqfi.com/about_us.htm; SQC: www.sqfc.co.uk/farm_schemes/scottish_quality_cereals_sqc; Graincare: www.graincare.com.au/About%20Graincare.htm und www.graincare.com.au/Files/Graincare_InfoSheet.pdf; QS: www.q-s.info/unternehmenorganisation/entstehungentwicklung/; Carrefour: www.carrefour.com/cdc/commerce-responsible/securite-et-qualite-des-produits/; Tesco: www.tescofarming.com/tnc.asp; GlobalGAP: www.globalgap.org/cms/front_content.php?idcat=19; IFS: www.ifs-online.eu/index.php?SID=ecc1855b76d9f4e3dcdc1173b459557c&page=home&content=faq&desc=

setzt die Möglichkeit voraus, Preisaufschläge am Markt durchsetzen zu können. Je höher diese sind, desto geringer ist der Anreiz, durch einma-

liges Anbieten niedriger Qualitäten die künftigen Gewinne zu verspielen. Intensiver Wettbewerb oder Nachfragemacht reduzieren die Wirksamkeit

des Reputationsmechanismus, da sie geringere Preisaufschläge bedingen. Anbieter haben ferner die Möglichkeit, die Qualität ihrer Güter durch Dritte zertifizieren zu lassen.¹⁸

Darüber hinaus haben infolge der Lebensmittel-skandale private Standards, die individuell von Importeuren und Verarbeitern, aber insbesondere von Einzelhändlern gesetzt werden, stark an Bedeutung gewonnen (Kasten 1). Dies trifft sowohl für Business-to-Business-Beziehungen (B2B) als auch für Business-to-Customer-Beziehungen (B2C) zu.¹⁹ Sofern die Einzelhändler über genügend Marktmacht verfügen, können individuelle Standards ein Mittel der glaubwürdigen Qualitätssicherung und Produktdifferenzierung im Wettbewerb darstellen.²⁰ Sie können jedoch auch der Optimierung des Verhandlungsspiels auf Zulieferermärkten dienen. Es lässt sich zeigen, dass der Einzelhändler einen extrem hohen Qualitätsstandard setzt, wenn die gegenseitige Abhängigkeit zwischen Zulieferer und Einzelhändler relativ gering ist, also beide über gute Handelsalternativen verfügen. Dies führt zu Wohlfahrtsverlusten und belastet den Zulieferer überproportional. Sind indes Einzelhändler und Zulieferer stark voneinander abhängig, wählt der Einzelhändler ein optimales Qualitätsniveau.²¹

Wenn sich durch marktendogene Lösungen das Marktversagen nicht oder nur unvollständig überwinden lässt, können Staatseingriffe – etwa staatliche Mindeststandards und Zertifizierungen – gerechtfertigt sein.²² Diese können auf nationaler oder internationaler Ebene erfolgen (Kasten 2). Mindeststandards können die Produktvielfalt einschränken und Markteintrittsbarrieren erhöhen, und damit – trotz verringerter Verzerrungen aufgrund von Informationsasymmetrien – tendenziell zu Marktineffizienzen führen.²³ Bei Zertifizierungen ist eine Effizienzsteigerung eher bei optionalen als bei bindenden Produktkenn-

zeichnungen gegeben.²⁴ Es ist ferner umstritten, inwieweit staatliche Qualitäts- und Sicherheitsstandards im Zuge des Abbaus internationaler Zollschränken als Handelshemmnisse zum Schutz der inländischen Produzenten dienen. Einem solchen protektionistischen Gebrauch von Standards wird allerdings versucht innerhalb des Regelwerks der Welthandelsorganisation (SPS- und TBT-Abkommen) entgegenzuwirken. Auch eine internationale Harmonisierung der staatlichen Standards wird angestrebt (Codex Alimentarius).

Harmonisierte staatliche Standards erleichtern Marktzugang

Auf der Zuliefererseite bilden sowohl staatliche als auch private Standards die Voraussetzung für den Absatz auf Märkten mit höheren Margen. Obwohl Standards Anforderungen an Gütereigenschaften stellen, Produktionsabläufe festlegen und damit implizit einen Wissenstransfer vom Einzelhandel zum Produzenten leisten, bergen sie die Gefahr bilateraler Abhängigkeiten. Unter Umständen können sie also die Ausbeutung von Produzenten auf den vorgelagerten Märkten erleichtern. Standards reduzieren ferner das Differenzierungspotential der Produzenten im Hinblick auf die angebotene Qualität ihrer Güter. Die Anbieter werden folglich austauschbarer, wodurch die Verhandlungsposition des Einzelhandels gegenüber den Zulieferern gestärkt wird. Darüber hinaus ist die Erfüllung von Standards in der Regel mit erhöhten Produktions- und Transaktionskosten verbunden. Oftmals ist auch eine Zertifizierung der Produkte durch Dritte notwendig. Bei individuell durch Einzelhändler oder Staaten festgelegte Standards müssen die Zulieferer beziehungs-spezifisch investieren. Sowohl Exporteure als auch Primärproduzenten müssen ihre Verfahren auf bestimmte Abnehmer ausrichten. Dies reduziert die Anzahl potenzieller Handelspartner und verstärkt folglich die Abhängigkeit der Zulieferer von bestimmten Abnehmern, sodass das Ausbeutungsrisiko auf Seiten der Zulieferer steigt.²⁵ Eine Harmonisierung der Standards könnte das Problem bilateraler Abhängigkeiten reduzieren, indem die Zahl der potenziellen Abnehmer erhöht wird. Allerdings ist eine vollständige Harmonisie-

18 Märkte für Zertifikate sind jedoch häufig durch einen hohen Konzentrationsgrad bei hohen Preisen gekennzeichnet. Vgl. Strausz, R.: Honest Certification and the Threat of Capture. *International Journal of Industrial Organization* 23, 2005, 45–62.

19 Vgl. OECD: Final Report on Private Standards and the Shaping of the Agro-food System. [www.oilis.oecd.org/olis/2006doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/4e3a2945ffec37ec12571bc00590ce3/\\$FILE/JT03212398.PDF](http://www.oilis.oecd.org/olis/2006doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/4e3a2945ffec37ec12571bc00590ce3/$FILE/JT03212398.PDF).

20 Hierbei ist die Rolle der B2B-Standards jedoch unklar, da sie nicht immer an die Endkunden kommuniziert werden.

21 Baake, P., Schlippenbach, V. v.: Quality Uncertainty in Vertical Relations: Mutual Dependency Mitigates Inefficiencies. Unveröffentlichtes Manuskript 2009.

22 Mindeststandards stellen ein Verbot aller Qualitätsniveaus unterhalb des geforderten Minimums dar. Zertifizierungen dagegen schränken das Qualitätsspektrum nicht ein, verlangen aber die Einhaltung eines bestimmten Standards für die Verleihung von Produktkennzeichnungen.

23 Leland, H.: Quacks, Lemons, and Licensing: A Theory of Minimum Quality Standards. *Journal of Political Economy* 87 (6), 1979, 1328–1346; Scarpa, C.: Minimum Quality Standards with More than Two Firms. *International Journal of Industrial Organization* 16, 1998, 665–676.

24 Die Wirkung bindender Zertifizierungen auf die Markteffizienz ist ambivalent, da sie die Differenzierungsmöglichkeiten reduzieren und so zu intensiverem Wettbewerb und potenziellen Marktaustritten führen. Vgl. Roe, B., Sheldon, I.: Credence Good Labeling: The Efficiency and Distributional Implications of Several Policy Approaches. *American Journal of Agricultural Economics* 89 (4), 2007, 1020–1033.

25 Darüber hinaus besteht insbesondere für Kleinbauern die Gefahr, von den Zentren wirtschaftlicher Aktivität gänzlich ausgeschlossen zu werden, wenn sie die Qualitätsstandards aufgrund der hohen Kosten nicht erfüllen oder die Kosten für Zertifizierungsmaßnahmen nicht tragen können.

Kasten 2

Beispiele öffentlicher Standards

Standard	Seit	Initiator	Inhalt	Zielstellung	Sonstiges
Internationale Regelungen					
International Plant Protection Convention (IPPC)	1952	FAO	Internationaler Vertrag über rechtliche und technische Maßnahmen gegen die Ein- und Verschleppung von Pflanzenkrankheiten und deren Bekämpfung; verbindliche internationale Standards für pflanzengesundheitliche Maßnahmen	Pflanzenschutz, Harmonisierung der Standards	Änderungen des Vertragstexts 1979 und 1997 (2005 in Kraft)
Codex Alimentarius	1963	FAO und WHO: Gründung der Codex-Alimentarius-Kommission	Internationale Einigung auf Nahrungsmittelstandards, Verfahrensregeln, Richtlinien und andere Empfehlungen der Codex-Alimentarius-Kommission für Nahrungsmittel auf allen Wertschöpfungsstufen	Lebensmittelsicherheit und Gesundheitsschutz für Verbraucher, gerechte Organisation des internationalen Nahrungsmittelhandels, Koordination von Lebensmittelstandards weltweit	Internationaler Referenzpunkt für Nahrungsmittelqualität; Umsetzung in nationales Recht auf freiwilliger Basis; durch Eingang der Standards als Benchmarks in SPS-Abkommen und TBT-Abkommen (Agreement on Technical Barriers to Trade) der WTO zunehmend verbindlicher Charakter (Anwendung bei Handelsstreitigkeiten)
HACCP-System (Hazard Analysis and Critical Control Point)	1971	NASA	Managementsystem für Lebensmittelsicherheit, Bewertung, Kontrolle und Absicherung von spezifischen Gesundheitsgefahren	Lebensmittelsicherheit	Anwendung des Konzepts seit 1993 vom Codex Alimentarius empfohlen, Eingang in die deutsche Lebensmittelhygiene-Verordnung seit 1998, in EU verpflichtend seit 2004/2006
SPS-Abkommen (Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures)	1994	GATT/WTO	Gesundheits- und Pflanzenschutznormen der WTO-Mitgliedstaaten sollen nur zum Gesundheitsschutz verwendet werden und dürfen nicht diskriminierend gegenüber bestimmten Ländern wirken	Gesundheitsschutz ohne Protektionismus, Orientierung auf internationale Standards für Lebensmittelsicherheit (Codex Alimentarius)	
EU-Regelungen					
Verordnung (EWG) Nr. 2092/91	1991	Rat	EU-Öko-Zertifizierung für Unternehmen, die pflanzliche/tierische Produkte erzeugen, aufbereiten, importieren und diese als ökologische Erzeugung vermarkten	Lebensmittelsicherheit und -qualität	
Verordnung (EG) Nr. 761/2001	2001	Europäisches Parlament und Rat	Umweltauditverordnung, freiwilliges europäisches Umweltmanagementsystem (European Management and Audit Scheme, EMAS) als Kennzeichen systematischer betrieblicher Umweltschutzes	Umweltschutz	
Verordnung (EG) Nr. 178/2002	2002	Europäisches Parlament und Rat	Allgemeine Grundsätze und Anforderungen des Lebensmittelrechts (Rückverfolgbarkeit der Lebens- und Futtermittel), Verfahren zur Lebensmittelsicherheit (Erweiterung des Schnellwarnsystems), Europäische Behörde für Lebensmittelsicherheit	Lebensmittelsicherheit, Gesundheitsschutz, Stärkung der Verantwortung der Privatwirtschaft bei der Überwachung der Lebensmittelsicherheit	Pflicht zur Rückverfolgbarkeit seit 2005 in Kraft
Verordnung (EG) Nr. 852/2004	2006	Europäisches Parlament und Rat	Basisregelung der Lebensmittelhygiene für alle Betriebe in sämtlichen Bereichen der Lebensmittelkette, insbesondere Verpflichtung zur Eigenkontrolle nach den Grundsätzen des HACCP-Konzeptes (einschließlich Dokumentationsverpflichtung der HACCP-bezogenen Maßnahmen) für alle der Landwirtschaft nachgelagerten Wertschöpfungsstufen	Lebensmittelsicherheit, stärkere Verantwortung der Lebensmittelunternehmer	Bestandteil des EU-Hygienepakets
Verordnung (EG) Nr. 853/2004	2006	Europäisches Parlament und Rat	Spezifische Hygienevorschriften für Lebensmittel tierischen Ursprungs	Lebensmittelsicherheit, Schutz der öffentlichen Gesundheit, stärkere Verantwortung der Lebensmittelunternehmer	Bestandteil des EU-Hygienepakets
Verordnung (EG) Nr. 854/2004	2006	Europäisches Parlament und Rat	Gemeinschaftlicher Rahmen für die amtliche Überwachung von zum menschlichen Verzehr bestimmten Erzeugnissen tierischen Ursprungs	Lebensmittelsicherheit, stärkere Verantwortung der Lebensmittelunternehmer	Bestandteil des EU-Hygienepakets
Verordnung (EG) Nr. 510/2006	2006	Rat	Schutz von geografischen Angaben und Ursprungsbezeichnungen für Agrarerzeugnisse und Lebensmittel	Lebensmittelqualität, Produktdifferenzierung	Logos „geschützte Ursprungsbezeichnung (gU)“ bzw. „geschützte geografische Angaben (ggA)“

Quellen: Roe, B., Sheldon, I.: Credence Good Labeling: The Efficiency and Distributional Implications of Several Policy Approaches. American Journal of Agricultural Economics 89 (4), 2007, 1020-1033; Codron, J.-M., Giraud-Héraud, E., Soler, L.-G.: Minimum Quality Standards, Premium Private Labels, and European Meat and Fresh Produce Retailing. Food Policy 30, 2005, 270-283; FAO: www.fao.org/Legal/TREATIES/004s-e.htm; FAO/WHO: Understanding the Codex Alimentarius. Third Edition, Rom 2006; FDA: HACCP: A State-of-the-Art Approach to Food Safety. FDA Background, US Food and Drug Administration, 2001, www.cfsan.fda.gov/~lrd/bghaccp.html; EWG: eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/de/consleg/1991/R/01991R2092-20070101-de.pdf; EG: eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2001:114:0001:0029:DE:PDF; EG: eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:031:0001:0024:DE:PDF; EG: eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:139:0001:0054:DE:PDF; EG: eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:139:0055:0205:DE:PDF; EG: eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:139:0206:0320:DE:PDF; EG: eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:093:0012:0025:DE:PDF.

rung nur bei staatlichen Standards realistisch, da sich private Unternehmen zum einen nur schwer international einigen können und zum anderen über Anreize verfügen, von gemeinsam festgelegten Standards abzuweichen.

Ein reduziertes Ausbeutungsrisiko ist innerhalb der Wertschöpfungskette insbesondere für die Einbindung kleinbäuerlicher Produzenten relevant. Ohne die Bereitstellung von Kapital und Inputs durch die Exporteure ist es kleinbäuerlichen Produzenten oftmals nicht möglich, an internationalen Wertschöpfungsketten zu partizipieren. Je geringer die Wahrscheinlichkeit ist, durch die Abnehmer und in diesem Fall durch die Einzelhändler ausgebeutet zu werden, desto höher ist die Bereitschaft der Exporteure, den kleinbäuerlichen Produzenten die notwendigen Vorleistungen bereitzustellen und ihnen den Marktzugang zu ermöglichen. Im Umkehrschluss sinkt die Bereitschaft zur Einbindung von Kleinbauern, je stärker die bilateralen Abhängigkeiten aufgrund individueller Standards ausgeprägt sind.

Damit sich staatliche Standards durchsetzen, dürfen private Unternehmen keinen Anreiz haben, eigene (individuelle oder kollektive) Standards zu setzen. Hierfür müssen die staatlich festgelegten Mindeststandards hoch genug sein. Mit den Anbietern von Gütern, die individuelle Anforderungen des Einzelhandels erfüllen, muss verhandelt werden. Dies induziert höhere Kosten für den Einzelhandel, die bei steigenden staatlichen Mindeststandards und dem damit einhergehenden reduzierten Differenzierungspotential auf Endverbrauchermärkten durch den Nutzen aus privaten Standards nicht mehr gedeckt werden können.²⁶ Folglich können ausreichend hohe staatliche Standards die individuelle Standard-

setzung durch den Einzelhandel verhindern und gleichzeitig die Partizipation von kleinbäuerlichen Produzenten in internationalen Wertschöpfungsketten fördern. Allerdings können auch übertrieben hohe Qualitäts- und Sicherheitsstandards die Investitionsanreize reduzieren.

Fazit

Für Entwicklungs- und Schwellenländer birgt der Anbau von *High-Value-Crops* ein erhebliches Potential, um landwirtschaftliche Einkommen zu steigern und Armut zu reduzieren. Neben unzureichenden Transportmöglichkeiten sowie einem eingeschränkten Zugang zu essentiellen Produktionsfaktoren bestehen insbesondere für kleinbäuerliche Betriebe noch weitere Hürden auf dem Weg zum Markt. Zum einen erfolgt sowohl der heimische als auch der internationale Absatz von Obst und Gemüse zunehmend über einen immer stärker konzentrierten Einzelhandel, zum anderen spielt die Überwindung von Qualitätsunsicherheiten entlang der Wertschöpfungskette eine immer wichtigere Rolle. Beides kann sich auf den Marktzugang ambivalent auswirken. So können die Geschäftsbeziehungen mit expandierenden Einzelhandelsketten eine Chance für die Produzenten darstellen, gleichzeitig bergen sie jedoch auch die Gefahr, dass der Einzelhandel seine nachfragemächtige Position missbraucht. Dies gilt insbesondere dann, wenn der Einzelhandel individuelle Standards setzt und damit von seinen Zulieferern beziehungspezifische Investitionen verlangt. Die Abhängigkeit der Zulieferer vom Einzelhandel und damit deren Risiko ausgebeutet zu werden kann durch einheitliche staatliche Mindeststandards überwunden werden. Da dies die Investitionsbereitschaft erhöht, können relativ hohe staatliche Standards trotz verzerrter Angebotsstrukturen mit Blick auf die Einbindung kleinbäuerlicher Produzenten positiv sein.

JEL Classification:
L15, Q17

Keywords:
Private Standards,
Minimum Quality
Standards,
Rural Development,
High-Value Crops

²⁶ Vgl. Codron, J.-M., Giraud-Héraud, E., Soler, L.-G.: Minimum Quality Standards, Premium Private Labels, and European Meat and Fresh Produce Retailing. *Food Policy* 30, 2005, 270–283.

Impressum

DIW Berlin
Mohrenstraße 58
10117 Berlin
Tel. +49-30-897 89-0
Fax +49-30-897 89-200

Herausgeber

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann
(Präsident)
Prof. Dr. Tilman Brück
Dr. habil. Christian Dreger
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Prof. Dr. Alexander Kritikos
Prof. Dr. Viktor Steiner
Prof. Dr. Gert G. Wagner
Prof. Dr. Christian Wey

Chefredation

Kurt Geppert
Carel Mohn

Redaktion

PD Dr. Elke Holst
Susanne Marcus
Manfred Schmidt

Pressestelle

Renate Bogdanovic
Tel. +49 – 30 – 89789–249
presse@diw.de

Vertrieb

DIW Berlin Leserservice
Postfach 7477649
Offenburg
leserservice@diw.de
Tel. 01805–19 88 88, 14 Cent/min.
Reklamationen können nur innerhalb
von vier Wochen nach Erscheinen des
Wochenberichts angenommen werden;
danach wird der Heftpreis berechnet.

Bezugspreis

Jahrgang Euro 180,-
Einzelheft Euro 7,-
(jeweils inkl. Mehrwertsteuer
und Versandkosten)
Abbestellungen von Abonnements
spätestens 6 Wochen vor Jahresende
ISSN 0012-1304
Bestellung unter leserservice@diw.de

Satz

eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

Druck

USE gGmbH, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung –
auch auszugsweise – nur mit
Quellenangabe und unter Zusendung
eines Belegexemplars an die Stabs-
abteilung Kommunikation des DIW
Berlin (Kundenservice@diw.de)
zulässig.

Gedruckt auf
100 Prozent Recyclingpapier.