

Herzfeld, Thomas; Teuber, Ramona

Article

Nahrungsmittelstandards: Ein Vergleich zweier privatwirtschaftlicher Initiativen aus Sicht landwirtschaftlicher Erzeuger

Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung

Provided in Cooperation with:

German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

Suggested Citation: Herzfeld, Thomas; Teuber, Ramona (2012) : Nahrungsmittelstandards: Ein Vergleich zweier privatwirtschaftlicher Initiativen aus Sicht landwirtschaftlicher Erzeuger, Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, ISSN 1861-1559, Duncker & Humblot, Berlin, Vol. 81, Iss. 4, pp. 111-122, <http://dx.doi.org/10.3790/vjh.81.4.111>

This Version is available at:
<http://hdl.handle.net/10419/99728>

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.

Nahrungsmittelstandards: Ein Vergleich zweier privatwirtschaftlicher Initiativen aus Sicht landwirtschaftlicher Erzeuger

THOMAS HERZFELD UND RAMONA TEUBER

Thomas Herzfeld, Leibniz-Institut für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa (IAMO), E-Mail: herzfeld@iamo.de
Ramona Teuber, Leibniz-Institut für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa (IAMO), E-Mail: teuber@iamo.de

Zusammenfassung: Sowohl globalisierungskritische Nichtregierungsorganisationen als auch Wissenschaftler kritisieren die zunehmend strengeren Auflagen für importierte Nahrungsmittel europäischer und nordamerikanischer Einzelhandelsketten. Die Diskussion kreist vor allem um die mögliche Benachteiligung kleiner Landwirte in den Entwicklungsländern. Der vorliegende Beitrag analysiert GlobalGAP, einen Business-to-business-Standard, der häufig in dieser Diskussion genannt wird. Die Analyse bedient sich eines Vergleichs mit einem weiteren privatwirtschaftlichen internationalen Standard: dem ökologischen Landbau. Obwohl beide Standards eine sehr unterschiedliche Entstehungsgeschichte aufweisen, bestehen doch auch viele Gemeinsamkeiten. Die Analyse verschiedener empirischer Studien zeigt, dass in beiden Fällen die Umsetzung der jeweiligen Standards auf Ebene des landwirtschaftlichen Betriebes sowohl zu monetären als auch immateriellen Vorteilen führen kann.

Summary: Increasing food safety requirements of Western European and US-American retailers for food imports from developing countries are in the centre of intense debate. Smallholders' access to global value chains and potential dependencies form the core critique. This contribution discusses retailer-driven private international food safety standards within a comparative context. We discuss agricultural producer's motivation to adopt either an organic agricultural standard or a retailer initiated business-to-business standard. Our analysis clearly underlines existing benefits of standards' compliance in both cases. These benefits include monetary rewards as well as non-monetary positive effects of compliance.

→ JEL Classification: L15, Q13, Q17

→ Keywords: Food quality standards, Adoption, GlobalGAP, organic agriculture

I Einleitung

Im Laufe der 80er und 90er Jahre nahm der Nahrungsmittelhandel zwischen Industrie- und Entwicklungsländern deutlich zu. Darunter sind vor allem Steigerungen des Handels mit frischen Erzeugnissen wie Obst und Gemüse zu verzeichnen. Die damit verbundene Diversifizierung der Anbauländer steht in einem engen Zusammenhang mit dem Bestreben der Lebensmitteleinzelhändler in Europa, ein Frischsortiment unabhängig von hiesigen saisonalen Zyklen anbieten zu können. Damit einher geht eine Zunahme der Vielfalt der Anbaubedingungen. Für den Lebensmitteleinzelhandel birgt die Internationalisierung daher auch neue Risiken: So ist die Heterogenität nationaler Regelungen für international agierende Lebensmittelhändler mit zusätzlichen Transaktionskosten als auch Qualitätsrisiken verbunden. Sowohl Vertragsanbahnung als auch Vertragsdurchsetzung werden komplexer. Die Rückverfolgbarkeit ist schwieriger zu gewährleisten. Diese Risiken können durch staatliche Maßnahmen oder privatwirtschaftliche Initiativen innerhalb des Agrar- und Ernährungssektors reduziert werden.

Ansätze zur Harmonisierung der nationalen Gesetzgebung der Nahrungsmittelsicherheit werden von Nationalstaaten seit der Gründung der Codex Alimentarius Kommission der Welternährungsorganisation (FAO) und der Weltgesundheitsorganisation (WHO) im Jahre 1963 verfolgt.¹ Die Instrumente der Codex Alimentarius Kommission umfassen Standards, Richtlinien und Empfehlungen. Einer Einigung auf gemeinsame Richtlinien und Standards sind bei einer zunehmenden Heterogenität der Mitglieder Grenzen gesetzt. In vielen Fällen bestimmen die Länder mit den niedrigsten Standards das Niveau der maximalen Harmonisierung. Vor allem Staaten in Europa und Nordamerika setzen in der nationalen Gesetzgebung höhere Standards der Lebensmittelsicherheit.

In der Europäischen Union (EU) begann eine erste Phase der Harmonisierung von Qualitätsstandards für Lebensmittel mit der Einführung der Gemeinsamen Agrarpolitik 1968. Mit dem Ziel der Sicherstellung der Interventionsfähigkeit von Getreide, Butter, Magermilchpulver, Rindfleisch und anderer Produkte wurden Mindestqualitäten in den jeweiligen Marktordnungen festgelegt. Eine stärkere Harmonisierung innerhalb der EU erfolgt seit Ende der 90er Jahre, zum Beispiel mit der Lebensmittelbasisverordnung im Jahr 2002 (EU Verordnung 178/2002).

Der überwiegende Ansatz staatlicher Regulierung beschränkt sich auf Produktstandards wie zum Beispiel Obergrenzen für Pflanzenschutzmittel. Mit Hinblick auf den internationalen Handel sind derartige Produktstandards an den Landesgrenzen beziehungsweise Markteintrittspunkten relevant (Jaffee und Masakure 2005). Üblicherweise führen staatliche Behörden der Lebensmittelüberwachung stichprobenartige Tests an Grenzübergängen wie Häfen, Flughäfen oder anderen Übergängen durch. Standards, die direkt am Produktionsprozess ansetzen, sind weniger häufig auf staatliche Regulierung zurück zu führen. Beispiele für Prozessstandards, die von staatlichen Einrichtungen oder interstaatlichen Organisationen entwickelt wurden, sind Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP). Dieser stellt eine Festlegung und Überwachung kritischer Kontrollpunkte im Produktions- und Vertriebsprozess dar und Richtlinien der Internationalen Organisation für Normung (ISO). HACCP ist zum Beispiel ein verpflichtender Standard für den Import von Meeresfrüchten, Säften und Fleisch in die USA (Anders und

¹ Mehr Informationen zu Aufgaben, Zielen und Arbeitsweise der Codex Alimentarius Kommission in Weltgesundheitsorganisation (WHO) und Ernährungs- und Landwirtschaftsorganisation (FAO) (2006) oder unter www.codexalimentarius.org/

Caswell 2009). Innerhalb des Agrar- und Ernährungssektors finden parallel zur Entwicklung staatlicher Regulierung eine Vielzahl privatwirtschaftliche Aktivitäten statt (von Schlippenbach und Teichmann 2009). Die gegenüber staatlichen Regulierungen meist weitergehenden beziehungsweise anders ausgerichteten Anforderungen privater Qualitätssicherungssysteme lösten schnell eine Debatte über die mögliche Benachteiligung kleiner landwirtschaftlicher Erzeuger in Entwicklungsländern hinsichtlich ihres Zugangs zu Exportmärkten in Europa und Nordamerika aus. Vor allem die nötigen Investitionen zur Erreichung des Zertifikates werden als Hürden zur Partizipation von Kleinerzeugern kritisiert (Ponte und Gibbon 2005).

Ziel dieser Arbeit ist die Diskussion der ökonomischen Anreize und Folgewirkungen zweier unterschiedlicher Nahrungsmittelstandards: Dem Global Good Agricultural Practices (GlobalGAP), ein Beispiel eines durch Lebensmitteleinzelhändler initiierten internationalen Zertifizierungssystems, und dem Biolandbau, ein ursprünglich von Landwirten initiiertes privates Zertifizierungssystem. Eine umfassende ökonomische Bewertung der Internationalisierung von Nahrungsmittelstandards getrieben durch privatwirtschaftliche Initiativen würde den Rahmen dieser Arbeit sprengen. Einen sehr detaillierten Überblick, inklusive einer Diskussion der verwendeten methodischen Ansätze, bieten Burrell et al. (2007). Im Artikel wird die Entstehung beider Initiativen und deren derzeitige internationale Verbreitung vorgestellt. Diskutiert werden zudem monetäre wie auch immaterielle Einflussfaktoren auf die Entscheidung des landwirtschaftlichen Erzeugers, die Standards in dem Betrieb einzuführen. Vergleichend bewertet werden die Initiativen aus Sicht landwirtschaftlicher Erzeuger in Industrie- sowie in Entwicklungsländern. Der Beitrag schließt mit einem Ausblick auf zukünftig zu erwartende Entwicklungen im Bereich von Lebensmittelstandards.

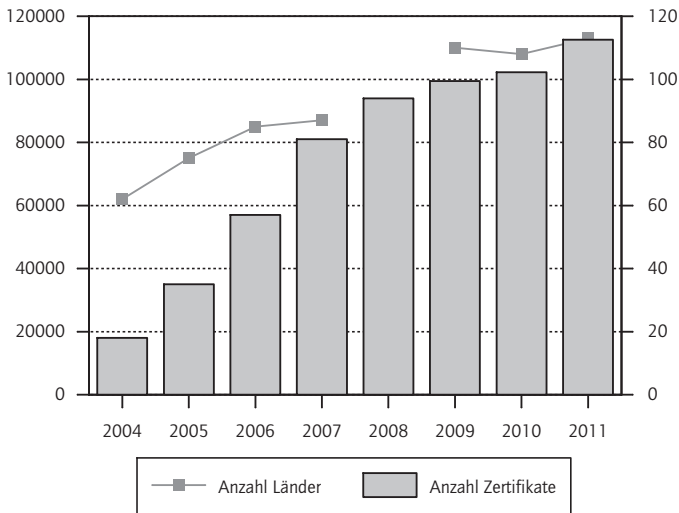
2 **Privatwirtschaftliche Initiativen zur Etablierung internationaler Nahrungsmittelstandards**

2.1 GlobalGAP

Diese Initiative vereinigt eine wachsende Zahl europäischer und nordamerikanischer Einzelhändler und Systemgastronomen. Die ursprünglichen Gründer waren Einzelhandelsunternehmen der Euro-Retailer Produce Working Group (EUREP) mit dem Ziel, die eigenen Qualitätsstandards zu harmonisieren und das Vertrauen der Konsumenten in die Qualität und Sicherheit der von ihnen vertriebenen Produkte zu gewinnen beziehungsweise zu stärken. Der Fokus liegt auf der Steuerung von Prozessen im landwirtschaftlichen Betrieb. Zentrale Inhalte sind die Rückverfolgbarkeit und Vorgaben zur Minimierung von chemischen Rückständen aus Düngemitteln und Pflanzenschutzmitteln sowie Maßnahmen für die Sicherheit und Gesundheit von Mensch und Tier. GlobalGAP-Zertifikate werden für einzelne Produktzweige aber nicht für den gesamten landwirtschaftlichen Betrieb vergeben. Das heißt, dass innerhalb eines Betriebes bestimmte Produktionsrichtungen, zum Beispiel Gartenbau oder Rindfleischmast, zertifiziert sein können und andere, etwa Ackerbau, nicht zwangsläufig ebenfalls zertifiziert sind. GlobalGAP gehört zu den sogenannten Business-to-business-Standards (B2B), die nicht gegenüber Konsumenten mittels eines Produktlabels kommuniziert werden.

In den letzten Jahren ist die Anzahl der Erzeuger mit einem GlobalGAP-Zertifikat fast exponentiell von unter 20 000 zertifizierten Erzeugern im Jahr 2004 auf über 110 000 zertifizierte

Abbildung 1

Entwicklung ausgegebener GlobalGAP-Zertifikate weltweit

Quelle: GlobalGAP.

Erzeuger im Jahr 2011 angestiegen (Abbildung 1). International vergleichbare Daten zur Anzahl landwirtschaftlicher Unternehmen sind nicht verfügbar. Als Referenzgröße steht aber die Beschäftigung in der Landwirtschaft zur Verfügung. Für die Mehrzahl der Länder ist im vergleichbaren Zeitraum (2004 bis 2010) ein Rückgang der Beschäftigung in der Landwirtschaft zu verzeichnen. GlobalGAP bietet zwei Möglichkeiten der Zertifizierung, die Zertifizierung als unabhängiger Erzeuger (sogenannte Option 1) oder die als Mitglied einer Erzeugergemeinschaft (sogenannte Option 2), auf die 70 Prozent der ausgegebenen GlobalGAP-Zertifikate entfallen. Geografische Schwerpunkte liegen in Europa, speziell in Spanien, Italien und Griechenland, mit circa zwei Drittel aller zertifizierten Erzeuger. Unter den Entwicklungs- und Schwellenländern treten vor allem Chile, Guatemala, Indien, Kenia, Peru, Südafrika und die Türkei mit jeweils mehr als 1.000 vergebenen Zertifikaten hervor (GlobalGAP 2012/GlobalGAP 2012). Im Verhältnis zu allen landwirtschaftlichen Erzeugern weisen die zertifizierten Erzeuger einen Anteil im einstelligen Prozentbereich auf.

Mit der Entstehung des GlobalGAP-Standards entzündete sich eine Debatte über den Zugang kleiner Erzeuger in Entwicklungsländern zu den Exportmärkten in Europa und Nordamerika. Argumente für eine Benachteiligung der Landwirte in Entwicklungsländern durch privatrechtliche Standardisierungsinitiativen werden besonders prononciert von Campbell (2005) geäußert. Zu den Hauptkritikpunkten hinsichtlich der Entwicklung von GlobalGAP zählen der Ausdruck einer moralischen Definition durch die Terminologie „Good Agricultural Practice“ und die „Monopolisierung“ der Überwachung sicherer und nachhaltiger Nahrungsmittel (Campbell 2005). Aus Sicht der Entwicklungsländer werden mangelnde oder fehlende administrative, technische und wissenschaftliche Kapazitäten zur Überwachung der Lebensmittelqualität sowie die notwendigen Investitionen auf Ebene der Produzenten und wiederkehrende Kosten der Zertifizierung als potentielle Markteintrittsbarrieren aufgeführt (Jaffee und Henson 2004).

2.2 Biolandwirtschaft

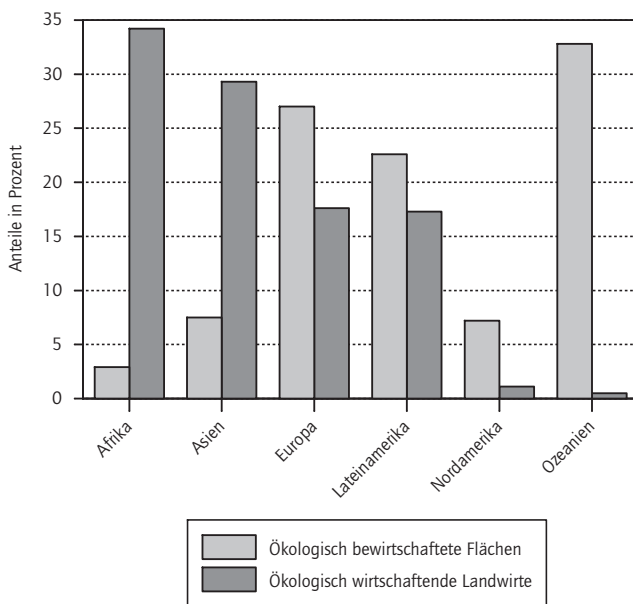
Die Biolandwirtschaft hat in den letzten 20 Jahren ein rasantes Wachstum erfahren. Dem aktuellen Bericht des Forschungsinstituts für biologischen Landbau (FiBL) und der International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM) zufolge, wurden 2009 in 160 Länder der Welt auf einer Fläche von 37,2 Millionen Hektar zertifizierter Biolandbau betrieben. Weltweit entspricht dies nur knapp einem Prozent der gesamten landwirtschaftlichen Fläche, in einigen Ländern ist die Bedeutung des Biolandbaus jedoch sehr stark ausgeprägt. So liegt beispielsweise in Österreich der Anteil der biologisch bewirtschafteten Fläche an der gesamten landwirtschaftlichen Fläche bei über 15 Prozent. Die Mehrheit der 1,6 Millionen Bioproduzenten findet sich jedoch nicht in Europa, sondern in Afrika (34 Prozent), gefolgt von Asien (29 Prozent) und Lateinamerika (17 Prozent) (Abbildung 2). Die größte ökologisch bewirtschaftete Fläche weist Ozeanien (vor allem Australien) gefolgt von Europa auf (FiBL und IFOAM 2012).

Die bedeutendsten Absatzmärkte für Bioprodukte finden sich in den USA, Deutschland und Frankreich, wobei die Dänen, Schweizer und Österreicher den höchsten Pro-Kopf-Verbrauch an Biolebensmitteln aufweisen. So betrug der Umsatz mit Bioprodukten auf Einzelhandelsebene in Deutschland im Jahr 2009 5,8 Milliarden Euro, was einem Anteil von 3,4 Prozent entspricht (BÖLW 2011). Der Umsatz mit Biolebensmitteln hat sich damit in den letzten Jahren in Deutschland mehr als verdoppelt (2000: 2,1 Milliarden Euro Umsatz). Das ausgeprägte Wachstum des

Abbildung 2

Verteilung der Fläche und der Landwirte im Ökolandbau nach Weltregionen

2010



Quelle: Eigene Erstellung basierend auf FiBL und IFOAM 2012.

Biomarktes geht einher mit einer zunehmenden Internationalisierung der Handelsströme und damit auch mit einer wachsenden Bedeutung von einheitlichen Standards für Bioprodukte. Im Jahr 2010 existierten in 74 Ländern Regulierungen zum Biolandbau und in 27 Ländern gab es Bestrebungen solche Regulierungen zu etablieren (FiBL und IFOAM 2011: 68).

Im Vergleich zu dem oben genannten GlobalGAP-Standard muss betont werden, dass die Biolandwirtschaft einen systemischen Ansatz darstellt. Das bedeutet, ein landwirtschaftlicher Betrieb wird als Einheit zertifiziert und alle Produktionszweige innerhalb des Betriebes müssen die Richtlinien erfüllen. Die Biolandwirtschaft nutzt zudem ausdrücklich Labels zur Kommunikation zum Endverbraucher (Business-to-consumer-(B2C)-Standard).

Erste Regulierungen und Standards zum Biolandbau wurden Mitte des 20. Jahrhundert von privaten Anbauverbänden erstellt. Beispiele hierfür sind Demeter und Bioland. Basierend auf diesen privaten Standards wurden dann 1980 von IFOAM die ersten internationalen Richtlinien zum Biolandbau publiziert. Neben diesen privaten Richtlinien und Standards existieren auch staatliche Regulierungen zum Biolandbau. Beispiele hierfür sind die EU-Öko-Verordnung (EG Nr. 834/2007, die am 1. Januar 2009 die im Jahr 1991 eingeführte Verordnung (EWG) 2092/91 ablöste) und das in 2003 etablierte National Organic Program (NOP) in den USA. Neben den internationalen Richtlinien der IFOAM wurden 1999 im Rahmen des Codex Alimentarius der FAO/WHO auch Richtlinien zum Biolandbau verabschiedet (Codex Alimentarius Guidelines for the Production, Processing, Labelling and Marketing of Organically Produced Foods). Folglich existieren auf internationaler Eben zwei Richtlinien, die IFOAM Basic Standards und der Codex Alimentarius. Beide verfolgen das Ziel, den internationalen Handel mit Bioprodukten zu erleichtern und Staaten eine Orientierungshilfe bei der Etablierung nationaler Regulierungen zu geben.

Im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels etablieren immer mehr Handelsketten ihre eigenen Biohandelsmarken. Beispielsweise ist „O Organic“, die Biohandelsmarke von Safeway, auf dem Weg, die führende Biomarke in den USA zu werden. Generell haben auch konventionelle Lebensmittelhersteller wie zum Beispiel Nestlé oder PepsiCo als auch Fastfood-Ketten wie McDonalds den Biomarkt für sich entdeckt. So führt McDonalds seit 2003 in Deutschland Biomilch in seinem Sortiment.

3 **Vergleichende Bewertung aus Sicht landwirtschaftlicher Erzeuger**

Die erfolgreiche Einführung von Regulierungen, die über staatliche Mindestanforderungen hinausgehen, erfordert die Bereitschaft der landwirtschaftlichen Erzeuger, diese in der Produktion anzuwenden. Ökonomisch betrachtet basiert die Entscheidung eines landwirtschaftlichen Erzeugers, ein bestimmtes Zertifizierungssystem einzuführen, auf einer rationalen Abwägung der Vorteile und Kosten. Neben diesem Standardverhaltensmodell existieren alternative Verhaltensmodelle. Im Rahmen dieser alternativen Modelle stellen Macht und Abhängigkeiten oder persönliche Präferenzen entscheidende Einflussfaktoren dar. Im Folgenden werden sowohl monetäre (Erlöse und Kosten) als auch immaterielle Determinanten der Adoptionsentscheidung auf Basis bisheriger empirischer Arbeiten diskutiert.

3.1 Monetäre Determinanten der Adoption

Die monetären Anreize der Adoption lassen sich auf die Differenz zwischen Erlösen und Kosten der Adoption zurückführen. In dieser einfachen Beziehung sind drei Elemente wichtig: Der Preis für das Erzeugnis nach Einführung des Standards, die Produktionsmenge nach Einführung des Standards sowie die Kosten der Erreichung der Zertifizierung. Die Kosten der Zertifizierung bestehen dabei nicht nur aus den direkten Zertifizierungskosten, sondern beinhalten auch indirekte Kosten, wie zum Beispiel Kosten für die Umstellung auf eine andere Produktionstechnologie.

Während für Erzeugnisse aus der Biolandwirtschaft bekanntermaßen Preisauflschläge gezahlt werden, ist die Existenz einer derartigen Prämie für GlobalGAP-zertifizierte Produkte weniger transparent. Wie oben erwähnt, handelt es sich bei GlobalGAP um einen B2B-Standard und damit kann die Realisierung von Produktionsauflagen nicht dem Endverbraucher am Produkt kommuniziert werden. Kariuki et al. (2012) testen die Existenz eines Preisauflschlages für GlobalGAP-zertifizierte Ware mit Hilfe eines Datensatzes aus Kenia. Im Rahmen einer Befragung von Landwirten wurden Erzeugerpreise für grüne Bohnen über einen Zeitraum von drei Wochen erhoben. Die Ergebnisse der hedonischen Preisanalyse belegen die Existenz von Preisauflschlägen für GlobalGAP zertifizierte Ware, wobei Erzeuger mit GlobalGAP-Zertifikat einen durchschnittlich um 9,4 Prozent höheren Preis für ihre Ware erhielten. Da Informationen über die Höhe der Erzeugerpreise vor Vergabe der Zertifikate fehlen, stellt das Ergebnis ein Indiz dar, belegt aber keinen kausalen Zusammenhang. Henson et al. (2011) kommen in ihrer Untersuchung, unter Verwendung von Matching-Verfahren, über Exporteure für Obst und Gemüse in zehn afrikanischen Ländern zu dem Schluss, dass die erfolgreiche Zertifizierung nach GlobalGAP-Protokollen die Exporteinnahmen signifikant erhöhte und es anzunehmen ist, dass die Teilnahme an dem System trotz hoher Kosten profitabel ist.

Für Bioprodukte belegen verschiedene Studien Preisauflschläge im Vergleich zu konventionellen Produkten auf allen Stufen der Wertschöpfungskette, wobei das Ausmaß der Preisdifferenz in Abhängigkeit vom Untersuchungsland, dem Produkt und der Wertschöpfungsstufe stark variiert (unter anderem EC 2005, Oberholtzer et al. 2005). So weist eine Studie der Europäischen Kommission Preisauflschläge für Biogetreide auf der Erzeugerstufe von 19 Prozent in Italien und 189 Prozent in den Niederlanden aus (EC 2005). Für Äpfel variiert der prozentuale Preisauflschlag auf der Endverbraucherstufe noch stärker, von 37 Prozent in Schweden bis hin zu 283 Prozent in Portugal. Weiterhin kommt die Studie zu dem Ergebnis, dass bei einigen Produkten die relative Preisdifferenz zwischen Bioprodukten und konventionellen auf der Endverbraucherstufe geringer ausfällt als auf der Erzeugerstufe, während bei anderen Produkten genau das Gegenteil zutrifft. So lag bei Milch im EU-15-Durchschnitt die relative Preisdifferenz auf der Erzeugerstufe bei 18 Prozent und auf der Endverbraucherstufe bei 50 Prozent, wohingegen bei Kartoffeln die Preisauflschläge auf der Erzeugerstufe zwischen 71 Prozent und 293 Prozent und auf der Endverbraucherstufe lediglich zwischen 30 Prozent und 170 Prozent lagen (EC 2005).

Diese zum Teil doch recht großen Unterschiede in den Preisauflschlägen können durch verschiedene Faktoren erklärt werden. So ist zu beobachten, dass in Ländern wie Schweden oder Österreich, in denen der Biomarkt schon sehr gut entwickelt ist, die Preisauflschläge in der Regel geringer ausfallen als in Ländern wie Griechenland oder Portugal, in denen der Biomarkt bisher nur einen sehr geringen Marktanteil hat. In den beiden letztgenannten Ländern ist zum Beispiel die heimische Produktion von Biomilch sehr gering, so dass hier hohe Distributions- und Verarbeitungskosten anfallen, die sich wiederum in hohen Endverbraucherpreisen widerspiegeln. Ein

weiterer Faktor ist der Vermarktungskanal. Es gibt große Unterschiede in der EU hinsichtlich der relativen Bedeutung von Supermärkten, Bioläden oder anderen Absatzkanälen bei der Vermarktung von Bioprodukten, was sich wiederum in der Höhe der Preisaufläge niederschlägt.

Biobauern erzielen in der Regel zwar höhere Preise für ihre Produkte, die abgesetzte Menge liegt jedoch meist unterhalb der von konventionellen Bauern. Daher ist der Erlöseffekt durch die Umstellung auf den Biolandbau nicht eindeutig. Studien für Europa und die USA kommen zu dem Schluss, dass in den meisten Fällen die Profitabilität beider Anbausysteme in etwa gleich ausfällt beziehungsweise es innerhalb jeder Anbaugruppe eine große Variabilität in der Profitabilität gibt. Es kann daher nicht geschlussfolgert werden, dass das eine Anbausystem dem anderen in jedem Fall über- oder unterlegen ist (Nieberg und Offermann 2003, Dmitri und Greene 2006). Hinsichtlich der Einkommens- und Erlöseffekte von Biolandbau in Entwicklungsländern liegen bisher kaum Studien vor. Eine Ausnahme ist die Studie von Bolwig et al. (2009), in der die Erlöseffekte der Teilnahme an zertifiziertem Biovertragsanbau für Kaffeebauern in Uganda untersucht wurde. Die Autoren kommen zu dem Ergebnis, dass die Teilnahme zu höheren Nettoerlösen führte. Zertifizierte Erzeuger verkaufen ihren Kaffee häufiger in verarbeiteter Form als ihre nicht-zertifizierten Kollegen. Des Weiteren verweisen Bolwig und Koautoren auf klarere Qualitätskriterien und transparentere Beurteilungsverfahren, die zertifizierten Erzeugern bessere Möglichkeiten der Qualitätssteuerung geben.

Neben Preisen und Mengen sind die Kosten der Implementierung der dritte Aspekt, der die Adoption eines Standards aus Sicht des Erzeugers determiniert: Für die GlobalGAP-Zertifizierung beinhaltet dies unter anderem die Einführung von Rückverfolgungssystemen, Tests der Boden- und Wasserqualität, Begrenzung der zulässigen chemischen Pflanzenschutzmittel und Umsetzung der Vorschriften für Lagerung und Anwendung chemischer Dünge- und Pflanzenschutzmittel. Für die Umstellung auf den Biolandbau wird üblicherweise ein höherer Arbeitsinsatz zur Kompensation chemischer Pflanzenschutzmittel veranschlagt. Beiden Initiativen gemeinsam ist die Entstehung von Kosten für Audits und Zertifizierung. Die damit befassten Zertifizierungsunternehmen sind zu einem überwiegenden Teil in Europa, den USA und Japan beheimatet. In den Industrieländern, vor allem in den Anfängen der Biolandwirtschaft, wurden Umstellungskosten und Erlösminderungen während der Umstellungsphase vollkommen von den Landwirten getragen. Erst gegen Ende der 80er Jahre wurden von den EU-Mitgliedsstaaten schrittweise Umstellungsbeihilfen eingeführt (Schwarz et al. 2010). In den Entwicklungsländern existieren derzeit verschiedenste Programme zur Unterstützung des Zertifizierungsprozesses. Nur zwei Beispiele seien hier genannt: So führt GlobalGAP in vielen Ländern Informations- und Trainingsprogramme zu den Prinzipien des Standards, dem Zertifizierungsverfahren und der Implementierung des Standards auf den landwirtschaftlichen Betrieben durch. Das Programm Export Promotion of Organic Products from Africa (EPOPA), finanziert von einer schwedischen Entwicklungshilfeorganisation und von zwei Consulting-Firmen durchgeführt, hat die Zertifizierung von 60000 Landwirten in Uganda und Tansania unterstützt (IFOAM Report: 105). Die Berater unterstützten Landwirte in der Umsetzung der Vorgaben der Exporteure und waren verantwortlich für die Überwachung der Umsetzung.

3.2 Immaterielle Effekte

Die Biolandwirtschaft hat ihre Ursprünge in der Lebensreform-Bewegung² und dem Wunsch nach einer Rückkehr zu einer Landwirtschaft, die im Einklang mit der Natur betrieben wird. Daher war die Motivation der Pioniere des Biolandbaus vorwiegend intrinsisch, wie eine umweltfreundliche Produktion, eine vermeintlich höhere Produktqualität und eine Rückkehr zu einer naturgemäßen Lebensweise. Ein zentraler Effekt der Umstellung auf Ökolandbau ist der Erhalt der Bodenfruchtbarkeit. Mittel- und langfristig wirkt sich der Erhalt der Bodenfruchtbarkeit über die realisierten Erträge natürlich auch als ein monetärer Effekt aus. Dieser Aspekt ist insbesondere in Entwicklungsländern von großer Bedeutung, da dort häufig auf marginalen Flächen gewirtschaftet wird (Lal 2006).

Aber auch für Standards, die vom Einzelhandel initiiert wurden, lassen sich positive immaterielle Effekte der Adoption feststellen. Okello und Swinton (2010) zeigen, basierend auf einer Befragung von kenianischen Landwirten, deutliche gesundheitliche Vorteile der Umsetzung von Standards für den landwirtschaftlichen Erzeuger auf. Obwohl beide Gruppen von Landwirten, mit und ohne Umsetzung von Vorgaben, die gleichen Mengen an chemischen Pflanzenschutzmitteln einsetzen, leiden die zertifizierten Landwirte weniger an gesundheitlichen Schäden und haben geringere Gesundheitskosten. Dieser positive Effekt ist nicht nur auf Vorgaben für das Ausbringungsverfahren, sondern auch auf Trainingsmaßnahmen zurückzuführen.

Neben den direkten Vorteilen auf Ebene des landwirtschaftlichen Betriebes kann die Einführung von Zertifizierungssystemen auch weitere indirekte Effekte haben. Am Beispiel des Ananasanbaus in Senegal untersuchen Maertens und Swinnen (2009) die Auswirkungen auf lokale Arbeitsmärkte. In diesem Untersuchungsgebiet fragen zertifizierte Erzeuger mehr Arbeit auf den lokalen Arbeitsmärkten nach und generieren damit zusätzliche Einkommensmöglichkeiten. Diese zusätzliche Arbeitsnachfrage größerer zertifizierter Unternehmer ist besonders für kleine Landwirte, die keine Zertifizierung anstreben, von Bedeutung. Des Weiteren hat die Einführung internationaler Standards in Entwicklungsländern auch Auswirkungen auf lokale Absatzwege. So führen Jaffee und Masakure (2005) Beispiele für die Modernisierung von Absatzwegen in Kenia an, die auch für nichtexportierende Landwirte von Vorteil sein können.

Neben den zahlreichen Studien mit einem klaren Länderfokus gibt es relativ wenige Studien zu den Determinanten der Verbreitung der diskutierten Standards im globalen Maßstab. Im Hinblick auf die Diskussion der möglichen generellen Benachteiligung landwirtschaftlicher Erzeuger in Entwicklungsländern auf Exportmärkten zeigen Herzfeld et al. (2011) in einer quantitativen Analyse, dass Landwirte in Entwicklungsländern nicht prinzipiell von privaten Qualitätssicherungssystemen ausgeschlossen sind. In einem internationalen Vergleich wird die aggregierte Anzahl GlobalGAP-zertifizierter Erzeuger je Land durch Landescharakteristika erklärt. Eine zentrale erklärende Variable stellt der Umfang bestehender Handelsbeziehungen im Bereich der Agrarprodukte zwischen dem Erzeugerland und einer Gruppe von westeuropäischen Ländern dar. Dieses Ergebnis lässt die Aussage zu, dass private Qualitätssicherungssysteme die Entstehung neuer Handelsbeziehungen erschweren können. Des Weiteren sind die relative Bedeutung der

2 Die Lebensreform-Bewegung entstand aus verschiedenen gesellschaftlichen Strömungen des 19. Jahrhunderts. Zu den für die Lebensreform bedeutendsten zählen: die Antialkoholbewegung, die Freikörperkultur, die Jugendbewegung, die Naturheilkunde, die Siedlungsbewegung, die Tierschutzbewegung und der Vegetarismus. Hauptziel der Lebensreform war die Rückkehr zu einer naturgemäßen, gesunden Lebensweise. www.reformhaus-fachlexikon.de/reformer/Lebensreform.php.

Obst- und Gemüseproduktion innerhalb des Agrarsektors sowie eine gute Qualität der Institutionen wichtige Determinanten der Summe der vergebenen Zertifikate pro Land.

4 Zusammenfassung und Ausblick

Der vorliegende Beitrag vergleicht zwei privatwirtschaftliche Initiativen aus Sicht der landwirtschaftlichen Erzeuger. Die Analyse bedient sich eines Vergleichs eines privaten Business-to-business-Standards mit einem weiteren privatwirtschaftlichen internationalen Standard: dem ökologischen Landbau. Obwohl beide Standards eine sehr unterschiedliche Entstehungsgeschichte aufweisen, bestehen doch auch viele Gemeinsamkeiten. Während die Richtlinien des ökologischen Landbaus auf den Ausschluss bestimmter Produktionsfaktoren abzielen, steht für GlobalGAP die Steuerung von Produktions- und Vermarktungsprozessen im Vordergrund. Gemeinsam ist beiden Standards die Überwachung mittels Audits und Zertifizierung durch dritte Parteien. Unsere Analyse vorliegender Studien weist in beiden Fällen sowohl monetäre als auch immaterielle Vorteile einer Umsetzung der jeweiligen Standards auf Ebene des landwirtschaftlichen Betriebes auf. Preiszuschläge für zertifizierte Ware repräsentieren die monetären Vorteile. Immaterielle Vorteile umfassen positive Effekte auf die Bodenfruchtbarkeit, die Gesundheit der Landwirte und indirekte Effekte durch zusätzliche Einkommensmöglichkeiten oder eine Modernisierung von Absatzkanälen.

Die große Anzahl der in jüngster Vergangenheit entstandenen Business-to-consumer-Standards lässt die Frage nach der Nachhaltigkeit dieser Entwicklung aufkommen. Eine Konsolidierung beispielsweise über Benchmarking oder den Zusammenschluss von Standards ist in den nächsten Jahren zu erwarten. Für Erzeuger in Entwicklungsländern sind insbesondere Standards mit Vorgaben hinsichtlich der Rahmenbedingungen des Arbeitsprozesses und deren Kombination mit anderen Standards relevant, beispielsweise die Kombination von Fair-trade-Standards mit dem Biolandbau. Auf den ersten Blick erscheint die Zusammenführung von Zertifizierungsverfahren effizienzsteigernd. Denkbar sind aber auch die Bedienung unterschiedlicher Marktsegmente und damit die langfristige Koexistenz der Standards.

Literaturverzeichnis

- Anders, Sven und Julie A. Caswell (2009): Standards-as-Barriers versus Standards-as-Catalysts: Assessing the Impact of HACCP Implementation on U. S. Seafood Imports. *American Journal of Agricultural Economics*, 91 (2), 310–321.
- Bolwig, Simon, Peter Gibbon und Sam Jones (2009): The Economics of Smallholder Organic Contract Farming in Tropical Africa. *World Development*, 37 (6), 1094–1104.
- Burrell, Alison, Govert Gijssbers, Anneke Kosse, David Nahon, Vincent Requillart und Frans van der Zee (2007): Overview of Existing Studies: Preparatory Economic Analysis of the Value-adding Processes within Integrated Supply Chains in Food and Agriculture. Joint Research Centre/ Institute for Prospective Studies, Sevilla.
- Campbell, Hugh (2005): The Rise and Rise of EurepGAP: European (Re)Invention of Colonial Food Relations? *International Journal of Sociology of Food and Agriculture*, 13 (2), 6–19.

- Dmitri, Carolyn und Catherine Greene (2006): Recent Growth Patterns in US Organic Food Markets. In: Alison J. Wellson (Hrsg.): *Organic Agriculture in the US*. Hauppauge, NY, Nova, 129–190.
- EC (2005): Organic Farming in the EU: Facts and Figures. Brüssel.
- FiBL und IFOAM (2012): World: Organic agricultural land and other certified areas, breakdown by country 2005–2010. Organic-World.net, herausgegeben von FiBL, Frick. www.organic-world.net/statistics-data-tables-excel.html.
- GlobalGAP (2012): A Year of Initiatives and Advances: GlobalG.A.P. Annual Report 2011.
- GlobalGAP (verschiedene Jahrgänge): Annual report. Köln.
- Henson, Spencer, Oliver Masakure und John Cranfield (2011): Do Fresh Produce Exporters in Sub-Saharan Africa Benefit from GlobalGAP Certification? *World Development*, 39 (3), 375–386.
- Herzfeld, Thomas, Larissa S. Drescher und Carola Grebitus (2011): Cross-national Adoption of Private Food Quality Standards. *Food Policy*, 36 (3), 401–411.
- Jaffee, Steven und Spencer Henson (2004): *Standards and Agro-food Exports from Developing Countries: Rebalancing the Debate*. World Bank Policy Research Working Paper No. 3348. Washington, D. C.
- Jaffee, Steven und Oliver Masakure (2005): Strategic Use of Private Standards to Enhance International Competitiveness: Vegetable Exports from Kenya and Elsewhere. *Food Policy*, 30 (3), 316–333.
- Kariuki, Isaac Maina, Jens-Peter Loy und Thomas Herzfeld (2012): Farmgate Private Standards and Price Premium: Evidence from the GlobalGAP Scheme in Kenya's French Beans Marketing. *Agribusiness*, 28 (1), 42–53.
- Lal, Rattan (2006): Enhancing Crop Yields in the Developing Countries through Restoration of the Soil Organic Carbon Pool in Agricultural Lands. *Land Degradation & Development*, 17 (2), 197–209.
- Maertens, Miet und Johan F.M. Swinnen (2009): Trade, Standards, and Poverty: Evidence from Senegal. *World Development*, 37 (1), 161–178.
- Nieberg, Hiltrud und Frank Offermann (2003): The Profitability of Organic Farming in Europe. In: D. Jones (Hrsg.): *Organic Agriculture: Sustainability, Markets and Policies*. Paris, OECD, 140–150.
- Oberholtzer, Lydia, Carolyn Dimitri und Catherine Greene (2005): Price Premiums Hold on as U. S. Organic Produce Market Expands. Electronic Outlook Report from the Economic Research Service.
- Okello, Julius J. und Scott M. Swinton (2010): From Circle of Poison to Circle of Virtue: Pesticides, Export Standards and Kenya's Green Bean Farmers. *Journal of Agricultural Economics*, 61 (2), 209–224.
- Ponte, Stefano und Peter Gibbon (2005): Quality Standards, Conventions and the Governance of Global Value Chains. *Economy and Society*, 34 (1), 1–31.
- Schlippenbach, Vanessa von und Isabel Teichmann (2009): Private Standards als Ursache vertikaler Abhängigkeiten? *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, 78 (3), 175–187.
- Schwarz, Gerald, Hiltrud Nieberg und Jörn Sanders (2010): Organic Farming Support Payments in the EU. *Landbauforschung*, Sonderheft 339.