

Von Datteln und Discountern

Wie viel Lebensmittel kosten und was sie wert sind

DIETRICH HOLLER

Geboren 1966 in Herborn, Agrarwissenschaftler, Journalist, Redaktionsbüro „vox viridis“ („Grüne Stimme“), Berlin.

Der Blick der Deutschen über den Rhein war lange Zeit von Bewunderung und ein wenig Neid geprägt. In Frankreich schätzte man Lebensmittel mehr als hierzulande, war immer wieder zu hören – namentlich von berufsständischen Ver-

tretern der deutschen Landwirtschaft. Für das „Gefälle“ musste der Lebensmittelanteil an den durchschnittlichen Konsumausgaben der Haushalte herhalten. In Deutschland waren es je nach Statistik und Jahr bislang weniger als elf Prozent, in Frankreich mehr als dreizehn Prozent. Französische Verbraucher würden nicht nur auf den Preis schauen, sondern auch auf die Qualität

und selbstredend die heimische Herkunft der Produkte achten. Das komme entlang der Wertschöpfungskette für Lebensmittel, einschließlich der Landwirtschaft, allen zugute, so das gängige Fazit des deutsch-französischen Vergleichs der Konsumausgaben.

Ob das Klischee der genießerischen Franzosen und knauserigen Deutschen so stimmt, sei zunächst dahingestellt. Relativ niedrige Lebensmittelausgaben der deutschen Verbraucherinnen und Verbraucher haben vielfältigere Ursachen als die vermeintliche Mentalität. In hochentwickelten Staaten wie Deutschland und Frankreich sinkt mit dem wachsenden Wohlstand der Lebensmittelanteil an den Haushaltsausgaben. Das zeigt sich sogar innerhalb der Europäischen Union (EU): In Rumänien entfällt mehr als ein Viertel der durchschnittlichen Konsumausgaben der Haushalte auf Lebensmittel; sicher weniger aus Liebe zum guten Essen, sondern eher aufgrund niedriger Einkommen respektive einer geringen Kaufkraft.

Von unbeträchtlichen Ausgaben deutscher Konsumenten für Lebensmittel ist seit einigen Monaten nicht mehr die Rede. An der Kasse im Supermarkt muss für den Einkauf deutlich mehr bezahlt werden. Die Preise für Nahrungsmittel sind innerhalb kürzester Zeit gestiegen und werden weiter anziehen. Manche Produkte, wie Speiseöl, waren zeitweise nur einschränkt verfügbar. Branchenverbände prognostizieren beispielsweise für Milchprodukte 2022 einen weiteren Anstieg von zwanzig Prozent, Backwaren könnten dreißig Prozent teurer werden. Zweifellos sind solche Prognosen nie frei von Partikularinteressen der Absender, doch eines ist unstrittig: Die Preise für landwirtschaftliche Rohstoffe haben seit Februar 2022 zugelegt. So verzeichnete der europäische Terminmarkt im Mai für Weizen mehr als 400 Euro pro Tonne; im Januar 2022 waren es um die 280 Euro, ein Jahr zuvor etwa 220 Euro.

STILLE GEWINNER IM LEBENSMITTELEINZELHANDEL

Als Hauptursache für den Preisanstieg an den Börsen wird der Krieg in der Ukraine genannt. Es ist unklar, welche Getreidemengen dort in dieser Saison angebaut, geerntet und exportiert werden können. Rund neun Prozent des international gehandelten Weizens kamen bislang aus der Ukraine. Russland ist der weltgrößte Weizenexporteur mit zwanzig Prozent Anteil am globalen Handel und setzt diese Marktmacht geostrategisch ein. In den wenig entwickelten und von Nahrungsmittelimporten abhängigen Weltregionen droht Hunger, in den reichen Staaten wird das tägliche Brot teurer.

Allein mit einem binnen eines Jahres doppelt so hohen Weizenpreis lässt sich der Preisanstieg für das Brötchen um fast ein Drittel im wohlständigen Mitteleuropa jedoch nicht erklären. Bereits drei Jahre vor der gegenwärtigen Hausse an den Märkten berechnete der Deutsche Bauernverband, dass

ausgehend von einem Getreidepreis von 200 Euro pro Tonne selbst ein doppelt so hoher Preis für den Rohstoff die anteiligen Kosten am Brötchen lediglich um einen Cent erhöhen würde. Das entspricht dem Getreidepreis der aktuellen Situation, doch das Brötchen ist weit mehr als einen Cent teurer als zu Jahresbeginn. Energiepreise und Lohnentwicklung tragen wesentlich mehr dazu bei, und wenn alle darüber reden, dass alles teuer wird, legt der Lebensmitteleinzelhandel im Zweifel eine Schippe drauf. Vielen gilt der Lebensmitteleinzelhandel als stiller Gewinner der Krise.

Die Struktur des deutschen Einzelhandels für Lebensmittel ist ohnehin in jeglicher Hinsicht preisbestimmend. Vier große Unternehmen – Edeka, Rewe, Aldi und die Schwarz-Gruppe (unter anderem Lidl und Kaufland) – teilen sich nach Angaben des Bundeskartellamts 85 Prozent des heimischen Marktes. Daran kommt niemand vorbei – weder Konsumenten noch Nahrungsmittelindustrie oder Landwirtschaft. Selbst wenn die Kartellbehörde seit geraumer Zeit das Geschäftsgebaren dieser vier Großen sehr genau beobachtet und Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht restriktiv ahndet, war es wirtschaftspolitisch fragwürdig, diese Konzentration über Jahrzehnte entstehen zu lassen. Zwar haben die Verbraucher daraus teilweise einen Nutzen gezogen. Der Einzelhandel hat sich aber regelmäßig mit Preisen gegenseitig unterboten und so die relativ geringen deutschen Ausgaben für Lebensmittel mit ermöglicht. Eine Rendite war dennoch für den Lebensmitteleinzelhandel kein Problem, da der selbst geschaffene Preisdruck auf die Lebensmittelindustrie weitergegeben wurde, die ihn ihrerseits an landwirtschaftliche und sonstige Lieferanten weitergereicht hat.

Das funktioniert nun nicht mehr so einfach, weil die Rohstoffmärkte eine grundsätzlich andere Richtung vorgeben und nicht mehr nur über den Preis, sondern die Verfügbarkeit verhandelt wird. Und mit welchen Kosten für Energie in Zukunft zu rechnen ist, bleibt offen; sinkende Preise sind hierzulande kaum zu erwarten.

TECHNOLOGISCHE TRETMÜHLE

Der Nebenaspekt „Rohstoff“ hat sich zu einem zentralen Faktor gewandelt. Dies ist sicherlich eine ganz neue Erfahrung für all jene im Management der Food-Branche, die bislang dachten, dass *Sourcing* („Beschaffung“) jederzeit möglich ist, indem Lieferanten oder komplette Lieferregionen weltweit gegen andere ausgetauscht werden könnten. Infolge der kriegsbedingten Knappheit am Weltmarkt sowie einer bedrohlichen Dürre in Indien hat die Regierung des weltweit zweitgrößten Weizenproduzenten im Mai 2022 einen Ausfuhrstopp für Getreide beschlossen. Das verschärft die Versorgungslage weiter. Märkte für Nahrungsmittel sind seit jeher politisch beeinflusst, weil es um das (Über-)Leben geht. Folglich sind Lebensmittelpreise,

insbesondere bei Grundnahrungsmitteln, nicht frei von politischen Entscheidungen.

Die Vermutung, dass die Landwirtschaft ein Gewinner der Preisrallye an den Rohstoffmärkten sein könne, ist naheliegend, aber trügerisch, denn dieser Wirtschaftszweig ist ebenfalls von steigenden Kosten betroffen, die sich nur bedingt weitergeben lassen. Viele landwirtschaftliche Betriebe befinden sich seit Jahrzehnten in einer technologischen Tretmühle, die der US-amerikanische Ökonom Willard Cochrane (1914–2012) in den 1950er-Jahren erstmals beschrieben hat: Landwirte investieren in immer kürzeren Zeitabständen in Technik, um ihre Produktion effizienter zu gestalten. Infolgedessen produzieren sie mehr, verdienen jedoch weniger, denn die Mehrproduktion senkt die Preise. Daraus ziehen alle anderen in der Wertschöpfungskette einen Vorteil – von der Nahrungsmittelindustrie über den Handel bis zum Verbraucher. Als Antwort auf den Einkommensverlust investieren Landwirte erneut in mehr Effizienz mit der Folge von Mehrproduktion und Einkommensverlust. Ob diese Entwicklung in Zeiten neuer Knappheiten anhält, wird sich zeigen.

DER KUNDE BESTIMMT DEN PREIS

Als Lieferanten bestimmen die Erzeuger die Preise für ihre Produkte nur bedingt selbst und stellen meist keine Rechnung, sondern erhalten eine „Abrechnung“, nachdem sie ihre Erzeugnisse, beispielsweise an den Agrarhandel oder ein Schlachtunternehmen, verkauft oder vielmehr abgeliefert haben. Der Kunde legt den Preis fest und beurteilt die Qualität. Allerdings können Landwirte in begrenztem Umfang auf den Preis ihrer Waren „spekulieren“, indem sie Teile ihrer Ernte vorab vermarkten oder die Ernte in der Hoffnung auf steigende Preise einlagern. Das Einlagern setzt voraus, dass im Betrieb ausreichend Liquidität vorhanden ist, um Phasen mit weniger Einnahmen zu überbrücken. Die Ernte vorab zu vermarkten, ist mit Wetterrisiken verbunden; diese haben während der vergangenen Jahre bis hin zur Existenzgefährdung von landwirtschaftlichen Unternehmen zugenommen. Das Thema „Erntevorausschätzung“ ist übrigens nicht neu: Die französische Archäologin Denise Cocquerillat (1918–1999) berichtet von mehr als 2.500 Jahre alten Schriftdokumenten aus neubabylonischer Zeit, in denen es darum geht, in Dattelplantagen die Naturalpacht, den Anteil der Ernte, anhand des zu erwartenden Ertrags vorab festzulegen.

Spekulation mit Nahrungsmitteln ist seit Langem üblich, verlangt allerdings finanzielles Potenzial, und das ist heutzutage in vielen deutschen landwirtschaftlichen Betrieben geringer als gedacht – trotz Agrarsubventionen. Die „Direktzahlungen und Zuschüsse“, so die Fachbegriffe für die überwiegend von der Europäischen Union gewährten Fördermittel, tragen erheblich

zum Einkommen der landwirtschaftlichen Betriebe bei. Laut Angaben der Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung sind es über alle Betriebs-typen hinweg 46 Prozent (2018). Berater berichten von nicht wenigen landwirtschaftlichen Betrieben, in denen der Unternehmensgewinn geringer ist als die jeweilige Agrarsubvention. Ökonomisch stellt das eine sehr bedenkliche Situation dar, auf die Familienbetriebe oftmals mit Wohlstandsverzicht reagieren.

Unter volkswirtschaftlichen Aspekten sind die Agrarsubventionen der aus öffentlichen Mitteln bezahlte Preis für am freien Markt nicht vollständig entlohnte Leistungen. Es geht um Versorgungssicherheit, hohe Produktionsstandards und Umweltleistungen wie den Erhalt der Kulturlandschaft. Über die Subventionen wird trotz mehrerer Reformen kontrovers diskutiert; insbesondere darüber, wer sie erhält und nach welchen Maßstäben sie verteilt werden. Kritiker führen den hohen Anteil am Haushalt der Europäischen Union an. Dieses Argument zieht aber nicht (mehr). Entfielen in den 1980er-Jahren noch zwei Drittel des EU-Budgets auf Agrarsubventionen, so hat sich der Anteil bis zum Zeitraum 2014 bis 2020 auf rund 38 Prozent verringert. Für die laufende Förderperiode (2021 bis 2027) sind etwa 30 Prozent vorgesehen. Hinzu kommt, dass die Landwirtschaft über die „Gemeinsame Agrarpolitik“ (GAP) wie kein zweiter Politikbereich seit Jahrzehnten umfassend gemeinschaftlich geregelt ist, während in anderen Fällen nationale Vorgaben greifen. Unstrittig ist, dass die Agrarsubventionen preisdämpfend am Lebensmittelmarkt wirken.

NUTZFLÄCHEN ALS GELDANLAGE

Der Preis für landwirtschaftliche Nutzflächen („Bodenmarkt“) ist in Deutschland in den vergangenen Jahren gestiegen. Allein von 2010 bis 2020 hat sich der durchschnittliche Preis für landwirtschaftliche Grundstücke nach den Daten des Statistischen Bundesamtes von 12.000 Euro auf fast 28.000 Euro pro Hektar mehr als verdoppelt. Der Trend ist in mehrfacher Hinsicht bemerkenswert: Die Landwirte kaufen oder pachten den knappsten Faktor ihrer Produktion zu einem immer höheren Preis, und mit diesem Trend hält der Markt für landwirtschaftliche Produkte, zumindest bisher, nicht mit. Die gesamte Nutzfläche ist in Deutschland nicht mehr zu vergrößern. Im Gegenteil: Nach den jüngsten Erhebungen des Statistischen Bundesamtes gehen täglich 56 Hektar verloren, unter anderem durch Siedlungen und Straßenbau. Das sind zwar weniger als die 100 Hektar pro Tag zur Jahrtausendwende, aber immer noch zu viel. Für das schrumpfende Angebot interessieren sich mehr als nur die Landwirte: Finanzkräftige nicht-landwirtschaftliche Investoren sichern sich in Nullzinszeiten und schwierigen Aktienmärkten zum Verkauf stehende Flächen, vor

allem in Ostdeutschland, als langfristige Geldanlage. Eine öffentlich viel beachtete Übernahme war der Kauf eines landwirtschaftlichen Großbetriebes mit insgesamt 6.000 Hektar bewirtschafteter Fläche in Thüringen durch eine Stiftung des Discounters Aldi Nord im Jahr 2019.

In den Regalen von Aldi Nord können die Kunden aus 1.700 Produkten (Stand: Mai 2022) wählen. Supermärkte bieten rund 12.000 Artikel einschließlich „Non-Food“ an. Discounter kommen je nach Vertriebsmodell auf insgesamt bis zu 3.500 Artikel. Anteilig dominiert immer das Food-Segment. Die Auswahl reicht von relativ günstigen Eigenmarken des Einzelhandels bis hin zu gehobenen Markenartikeln. Häufiger als gedacht kommt beides aus der gleichen Produktionsstätte der Nahrungsmittelindustrie und unterscheidet sich stärker im Preis als in der Qualität.

Den Wert und Preis solcher Sortimente können Konsumenten im genussorientierten Frankreich demnächst häufiger vergleichen. Wie das *Handelsblatt* berichtet, will Aldi Nord jenseits des Rheins in diesem Jahr mehr als 100 neue Filialen eröffnen und à la longue die Marktführerschaft des dortigen Konkurrenten Lidl überholen. Für französische Verbraucherinnen und Verbraucher ergibt sich eine weitere Gelegenheit in einem inflationären Umfeld, zwischen Wertschätzung für Lebensmittel und Sparsamkeit abzuwägen.