

Globalisierung der Ernährung

Dr. Nicole Mau und Dr. Markus Mau (Gießen)

1. Einleitung

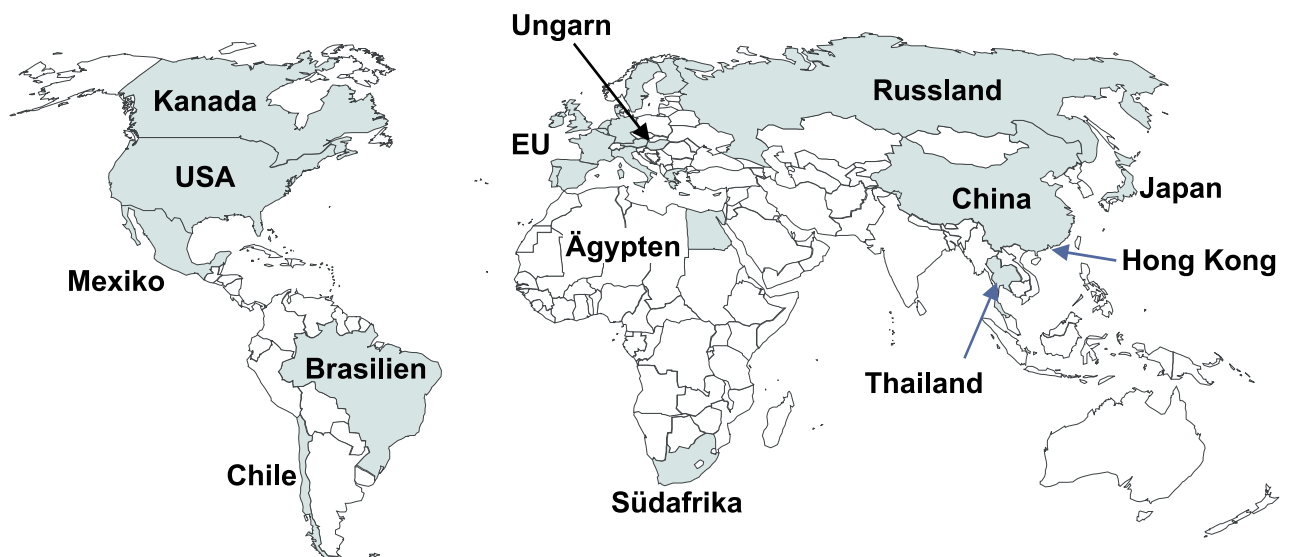
Vor dem Hintergrund der zunehmenden Globalisierung der Ernährung ergeben sich viele Fragen zum Thema Lebensmittelqualität und Lebensmittelsicherheit. Dabei zeigt sich sehr schnell, dass pauschale Aussagen, wie „Deutsche Produkte sind prinzipiell besser als ausländische Erzeugnisse“ ebenso, wie die Abgrenzung nationalstaatlicher Qualitätszonen zu kurz greift. Im Rahmen einer umfassenden Studie wurde an der Justus-Liebig-Universität Gießen durch ein Team von Wissenschaftlern unterschiedlicher Fachgebiete und unter Einbeziehung externer Experten eine Studie zu diesem Thema erarbeitet. Ziel war es, die wesentlichen „globalen“ Einflussfaktoren auf Lebensmittelqualität und -sicherheit aus ganzheitlicher Sicht zu beleuchten.

Dazu wird das Gesamtbeurteilungsfeld im Themengebiet *Globalisierung der Ernährung* aufgespannt, um die nachfolgenden Auswertungen und Aussagen einordnen zu können. Die einzelnen Teilbereiche werden so beleuchtet, dass die wesentlichen Entscheidungsparameter transparent werden. Signifikante produkt- und länderbezogene Beispiele sowie Auswertungen anhand verlässlicher Datenbasen führen zu interessanten Aussagen im Gesamtfeld der *Globalisierung der Ernährung*.

Die sich daraus ergebenden Anforderungen aus unternehmerischer wie gesamtwirtschaftlicher Sicht liefern durch diese umfassende Einordnung unter Berücksichtigung von Gesamtkosten-, Umwelt-, Freihandels- und Kontrollaspekten Hinweise auf Handlungserfordernisse für Unternehmer/Politik.

Um die Aussagen greifbar zu machen, wurde sowohl eine Länder (Abb. 1), wie Produktauswahl getroffen, anhand derer exemplarisch wichtige Aspekte der Globalisierung der Ernährung erläutert werden.

Abbildung 1: Auswahl der Länder



Die Untersuchungen erfolgten schwerpunktmäßig auf Basis der Warengruppen: Geflügel, Fisch (Aqua-Kultur), Kartoffeln, Tomaten, grüne Bohnen, Tafel-Trauben, Äpfel.

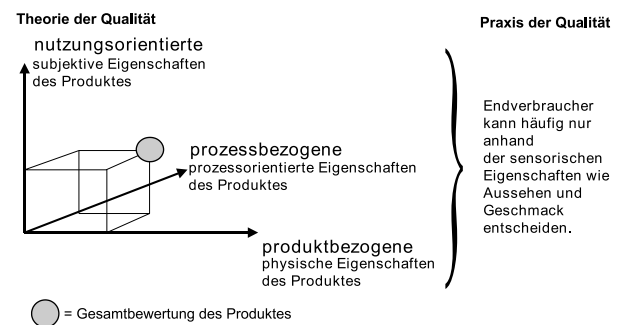
2. Qualität

Die Qualität von Lebensmitteln soll anhand der drei Dimensionen

- produktorientierte Qualität (physische Eigenschaften des Produktes)
- prozessorientierte Qualität (prozessorientierte Eigenschaften des Produktes)
- nutzungsorientierte Qualität (subjektive Qualitätsaspekte durch den Abnehmer)

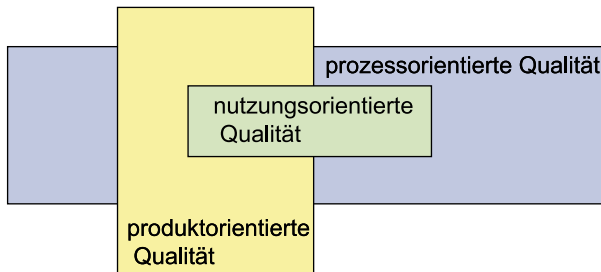
untersucht werden (Abb. 2) (GRUNERT, 2002, S. 6). Dabei stellt die nutzungsorientierte Qualität eine logische Untermenge der prozessorientierten Qualität dar - beispielsweise appetitliche Hochglanzäpfel werden durch den Prozess „Wachsen“ und unbeschädigte Oberfläche durch Maßnahmen in den Prozessen „Transport“ und „Verpackung“ sichergestellt. Durch prozessorientierte Maßnahmen lassen sich zwar teilweise auch physische Eigenschaften des Produkts verändern, dennoch gibt es an der Schnittstelle zwischen Produktorientierung und Prozessorientierung auch unabhängige Qualitätsaspekte.

Abbildung 2: Qualität von Lebensmitteln (GRUNERT, 2002)



Der Zusammenhang zwischen den drei Qualitätsdimensionen zeigt Abb. 3.

Abbildung 3: Zusammenhang zwischen den drei Qualitätsdimensionen



Vor dem Hintergrund dieser Mehrdimensionalität definiert sich die Lebensmittelsicherheit im Sinne des Europäischen Gemeinschaftsrechtes anhand der Kriterien: (VO (EG) 178/2002, Art. 14)

- Eignung für den menschlichen Verzehr
- Gesundheitsschädlichkeit

Bei Lebensmitteln tierischen Ursprungs umfasst dies ebenfalls die zur Herstellung verwendeten Futtermittel (VO (EG) 178/2002, Art. 15).

Unsichere Lebensmittel / Sichere Lebensmittel

Die von unsicheren Lebensmitteln ausgehende Gefahr im Sinne des in der EU geltenden Rechtes ist „ein biologisches, chemisches oder physikalischen Agens in einem Lebensmittel oder Futtermittel oder einem Zustand eines Lebensmittels oder Futtermittels, der eine Gesundheitsbeeinträchtigung verursachen kann“ (VO (EG) 178/2002, Art. 3, Abs. 14). Das mit einem unsicheren Lebensmittel verbundene Risiko entspricht der Wahrscheinlichkeit, dass das jeweilige Agens negative Effekte durch Aufnahme des Nahrungsmittels auslöst. Als sicher werden Lebensmittel mit möglichst geringem Schadensrisiko angesehen. Dieses muss nicht gleich null sein. Problematisch ist, dass die Abnehmer häufig nicht in der Lage sind, alle Sicherheitseigenschaften eines Produktes vor oder nach dem Kauf festzustellen. Konsumenten können häufig die Sicherheit eines Produktes nur an Hand ihrer Erfahrungseigenschaft in Bezug auf gesundheitliche Schäden in zeitlicher Nähe zum Verzehr zuordnen. Das Zuordnungsproblem zwischen Ursache und Wirkung manifestiert sich ebenfalls durch vorhandene Informationsdefizite der Abnehmer. Diesen fehlt Wissen über Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge und Frühwarnungen, um entsprechende Zusammenhänge zu verstehen/entdecken. Die Wahrnehmung von Qualität durch Endverbraucher wird insbesondere auch durch meinungsbildende Werbung und Erfahrungsbilder bestimmt, die nicht zwingend mit realen Qualitätsaspekten übereinstimmen. So sind amerikanische Konsumenten der Überzeugung, dass belgische Biere besonders hohe Qualitätsansprüche erfüllen. So werden beispielsweise für Geflügel die Kriterien Frische, Freilandhaltung und Futter in absteigender Reihenfolge als Hinweise zur Bestimmung der Lebensmittelsicherheit angesehen (GLITSCH, 2000, S. 1250). Neben den gesetzlichen Anforderungen an die Lebensmittelsicherheit bieten Produzenten und Weiterverarbeiter zusätzliche Qualitätsniveaus und damit Sicherheitsniveaus. Dies geschieht,

weil unterschiedliche Konsumentencluster Lebensmittel mit unterschiedlichen Qualitätsanforderungen nachfragen.

Verbraucherschutz und Herstellerprofit

Lebensmittelsicherheit ist ein Qualitätsmerkmal, das zur Differenzierung im Markt verwendet werden kann. Wenn Informationen zum Sicherheitsniveau eines Lebensmittels verfügbar und vollkommen sind, unterscheidet sich dieses Attribut nicht von anderen Produkteigenschaften. Sind diese Voraussetzungen nicht erfüllt, so laufen die Verbraucher Gefahr Produkte zu kaufen, die nicht das gewünschte Maß an Sicherheit aufweisen (CASWELL und MOJDUSZKA, 1996, S. 1248). Gleiches gilt für Weiterverarbeiter und Händler, die nicht in vollem Umfang über die Sicherheitsaspekte zugekaufter Produkte informiert sind. Auch der Staat unterliegt dem bereits angesprochenen Problem der Informationsasymmetrie. Während durch Auflagen innerhalb der EU Möglichkeiten zur Steuerung der Produktion gegeben sind, müssen beim Import - analog zu Verbrauchern und Weiterverarbeitern - geeignete Maßnahmen ergriffen werden, um die Lebensmittelsicherheit zu prüfen (ANTLE, 1999, S. 185).

Problematisch ist, dass es aufgrund dieser Informationsdefizite auf der Nachfrageseite zu Marktversagen kommen kann: Produkte, welche die geforderten Qualitätskriterien erfüllen, werden wegen der Unsicherheit bezüglich dieser Kriterien von den Konsumenten nicht nachgefragt; wahrnehmbare Preisunterschiede dominieren nicht prüfbare Qualitätsunterschiede. Die Korrektur der beschriebenen Marktunvollkommenheiten ist einer der Hauptgründe für staatliche Eingriffe in den Markt für Lebensmittelsicherheit (HENSON und NORTHERN, 1997, S. 99). Zahlreiche Gesetze und Verordnungen auf nationaler wie auf europäischer Ebene definieren Mindestsicherheiten anhand der vorgeannten Kriterien „geeignet für den menschlichen Verzehr“ und „gesundheitlich unbedenklich“.

Analog zu den Qualitätsdimensionen werden die

- Produktsicherheit
- Prozesssicherheit
- Sicherheit des Verbrauchers

unterschieden.

Dadurch werden die objektiven Qualitätsdimensionen (Produktqualität und Prozessqualität) abgedeckt. Unberücksichtigt bleiben die subjektiven Wahrnehmungseigenschaften der Sicherheit durch die Konsumenten.

Rechtliche Rahmenbedingungen zur Sicherstellung von Lebensmittelsicherheit in Europa

Durch die gegebene Informationsasymmetrie bei markt-konformen Lösungen bieten die beteiligten Unternehmen per se nicht zwingend ein ausreichendes Maß an Lebensmittelsicherheit. Daher sind staatliche Vorgaben und gesteuerte Kontrollen unerlässlich.

Die Vielzahl an Anforderungen an die Qualität von Lebensmitteln durch staatliche Institutionen macht es möglich, diese auf einer stark aggregierten Ebene zu untersuchen. Vorgaben der Europäischen Union (EU) sind in den Mitgliedsstaaten in nationales Recht umzusetzen und stellen somit Mindestanforderungen dar. Durch den Rück-

griff auf EU-Richtlinien lassen sich so für die Unternehmen relevante Entscheidungsfelder grundlegend beschreiben, wenn auch die branchen- und produktspezifischen Besonderheiten sowie einzelstaatliche Differenzen noch nicht berücksichtigt werden.

Das Lebensmittelrecht in der EU ist kontinuierlich entwickelt worden. Allein für Agrarprodukte sind inzwischen über 100 Richtlinien im Rahmen des Europäischen Lebensmittelrechtes erlassen worden. Im Grünbuch der EU für Lebensmittelsicherheit und dem darauf aufbauenden Weißbuch zur Lebensmittelsicherheit sind unter anderem folgende Hauptziele des Lebensmittelrechtes definiert worden:

- Sicherstellung des freien Warenverkehrs innerhalb des Binnenmarktes
- Zuweisung der Hauptverantwortung für sichere Lebensmittel an die Erzeuger, Verarbeiter und Lieferanten (nach dem HACCP-Prinzip)
- Verschärfung der Kontrollen vom Erzeuger bis zum Verkauf an Endverbraucher auf nationaler und europäischer Ebene
- Rückverfolgbarkeit von Lebensmitteln durch die gesamte Wertschöpfungskette

Durch Schaffung der europäischen Lebensmittelbehörde (European Food Safety Authority, EFSA) wird das europäische Lebensmittelrecht zentral dokumentiert und weiterentwickelt (VO (EG) 178/2002, Art.1, Abs. 2).

3. Rechtliche und institutionelle Rahmenbedingungen

Die Globalisierung der Ernährung basiert aus Sicht der angestrebten Qualität und Sicherheit von Lebensmitteln, die international gehandelt werden, auf einheitlichen Standards. Die Problematik von Qualitätskriterien im internationalen Vergleich wurde bereits angesprochen. Denkt man über Veränderungen von Qualitäts- und Sicherheitskriterien nach, so ist es erforderlich, sich zunächst Klarheit über die vorhandenen internationalen Standards einerseits und die Freiheitsgrade von Entscheidungen in diesen Bereichen andererseits auf Grund des Hierarchiesystems von Qualität und Sicherheit zu verschaffen. Daher sollen folgende Fragen beantwortet werden:

- Welche Standards gibt es in der Agrar- und Ernährungswirtschaft?
- Wie und von wem werden die Standards für Agrarerzeugnisse und Lebensmittel entwickelt? Welche Standards sind wann und wo gültig?
- Inwieweit werden die Freiheitsgrade der Entscheidungen einzelner Hierarchiestufen durch andere Stufen terminiert?

Das in Abbildung 4 dargestellte Schema zeigt die Hierarchie der Entscheidungen über Lebensmittelqualität in der Praxis globaler Märkte. Diese Struktur und ihre Auswirkungen von veränderten Standards in Deutschland oder bilateralen, multinationalen und globalen Abkommen/Vereinbarungen usw. auf Deutschland liefert das erforderliche Verständnis über den Hintergrund realer Gegebenheiten. Ohne das Wissen über diese Konstellation und ihre Auswirkung auf die angebotenen Lebensmittelqualität in Deutschland ist keine umfassende Beurteilung der Auswirkungen der Globalisierung der Ernährung möglich. Im folgenden werden daher die internationalen Abkommen aufgezählt.

Abbildung 4: Hierarchiesystem der Qualität

Eine Diskussion über die Qualität und Sicherheit von Lebensmitteln vor dem Hintergrund der Globalisierung der Ernährung setzt eine Einordnung des Hierarchiesystems der Qualität/Sicherheit voraus.



Die Zahl der Organisationen, die internationale Standards für den globalen Warenaustausch mit Agrarerzeugnissen und Lebensmitteln entwickeln, ist umfangreich. Ausgewählte Beispiele von Organisationen, die Standards für die Agrar- und Ernährungswirtschaft festlegen, sind:

1. Codex Alimentarius Kommission (CAK)
2. Internationales Tierseuchenamt (World Organisation for Animal Health)
3. Internationale Pflanzenschutzkonvention (International Plant Protection Convention, IPPC)
4. Internationale Organisation für Standardisierung (International Organization for Standardization, ISO)
5. Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Organisation for Economic Co-Operation and Development, OECD)
6. Weltgesundheitsorganisation (World Health Organization, WHO)
7. Welthandelsorganisation (World Trade Organization, WTO)

4. Welthandel

Im Rahmen der Studie wurden bereits zahlreiche Aspekte von Lebensmittelsicherheit angesprochen. Dieser Abschnitt betrachtet internationale Warenströme quantitativ, um den Untersuchungsgegenstand einzugrenzen und die Bedeutung des globalen Handels mit Lebensmitteln herauszuarbeiten. Der Anteil des globalen Handels an der Weltproduktion der ausgewählten Produktgruppen bietet sich als erste Kenngröße an. Die relativ größten Mengen werden bei Geflügel und Äpfeln gehandelt, wobei die prozentualen Anteile jedoch selbst bei Geflügel mit rund 12 % noch als gering anzusehen sind.

Tabelle 1 ermöglicht eine Betrachtung der Bedeutung des Handels mit Geflügel und zeigt die mengenmäßig wichtigsten Export- und Importmärkte. Die Grundlage bilden von der FAO bereitgestellte Daten (FAO, 2003). In allen Produktgruppen ist eine Konzentration auf wenige Hauptländer und -abnehmer festzustellen, wobei der Konzentrationsgrad im Export höher ist als im Import.

Tabelle 1: Produktgruppe Geflügel: Top 10 Exporteure und Importeure

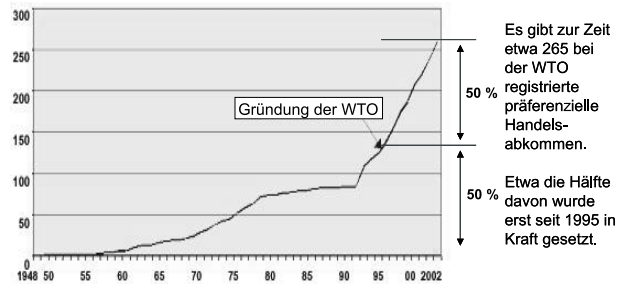
Produkt: Geflügel		Handelsstatus: Exporte	
Weltproduktion MT		74.644.461	
Weltexporte		9.624.321	
Anteil Weltexporte		12,89 %	
Rang	Staat	Menge MT	Anteil an Welthandel
TOP 10	Σ	7.840.771	81,47 %
1	USA	2.686.907	27,92 %
2	Brasilien	1.726.260	17,94 %
3	Frankreich	729.028	7,57 %
4	Hong Kong	601.666	6,25 %
5	China	565.406	5,87 %
6	Thailand	552.014	5,74 %
7	Belgien	353.307	3,67 %
8	Deutschland	254.361	2,64 %
9	UK	223.739	2,32 %
10	Italien	148.083	1,54 %
Produkt: Geflügel		Handelsstatus: Importe	
Weltimporte		8.661.099	
Anteil Weltimporte		11,60 %	
TOP 10	Σ	5.817.593	60,45 %
1	Russland	1.380.828	14,35 %
2	Japan	859.718	8,93 %
3	Hong Kong	835.249	8,68 %
4	China	605.673	6,29 %
5	Deutschland	500.528	5,20 %
6	UK	457.398	4,75 %
7	Mexiko	399.260	4,15 %
8	Saudi Arabien	334.466	3,48 %
9	Niederlande	271.355	2,82 %
10	Frankreich	173.118	1,80 %

5. Handelsabkommen

„Künftig könnten die Europäer gezwungen sein, verstärkt auf bilaterale Abkommen zu setzen“, sagte EU-Handelskommissar Pascal Lamy in Brüssel. [...] Lamy reagierte damit auf eine Ankündigung des US-Handelsbeauftragten Robert Zoellick, der nach den gescheiterten Gesprächen sagte, die US-Regierung wolle künftig bilaterale Handelsabkommen schließen. (KOCH, 2003) So die Reaktionen des EU-Handelskommissars Lamy und des US-Handelsbeauftragten Zoellick auf das Scheitern der WTO-Verhandlungen in Cancún (Mexiko). Insgesamt gibt es zur Zeit etwa 281 bei der WTO registrierte Präferenzielle Handelsabkommen, von denen etwa die Hälfte erst seit 1995 in Kraft getreten ist (vgl. Abb. 5) (WTO, 2004, S. 47 und HEFEKER/KOOPMANN, 2003, S. 404). Grundsätzlich werden präferenzielle Handelsabkommen abgeschlossen, um zwischen ausgewählten Handelspartnern einen Abbau von Handelshemmnissen zu erreichen, wie er global entweder nicht möglich ist oder aufgrund politischer Überlegungen nicht auf alle Staaten ausgeweitet werden soll (ZIEGLER, 2004, S.20).

Präferenzielle Handelsabkommen sind jedoch wesentlich älter als das globale Handelssystem. Sie entstanden Mitte des 19. Jahrhunderts als so genannte „Handels-, Niederlassungs- und Freundschaftsverträge“ unter seefahrenden Nationen. Solche Präferenzabkommen waren bereits in Art. XXIV des GATT als zulässige Abweichung von

Abbildung 5: Entwicklung der Anzahl regionaler Handelsabkommen



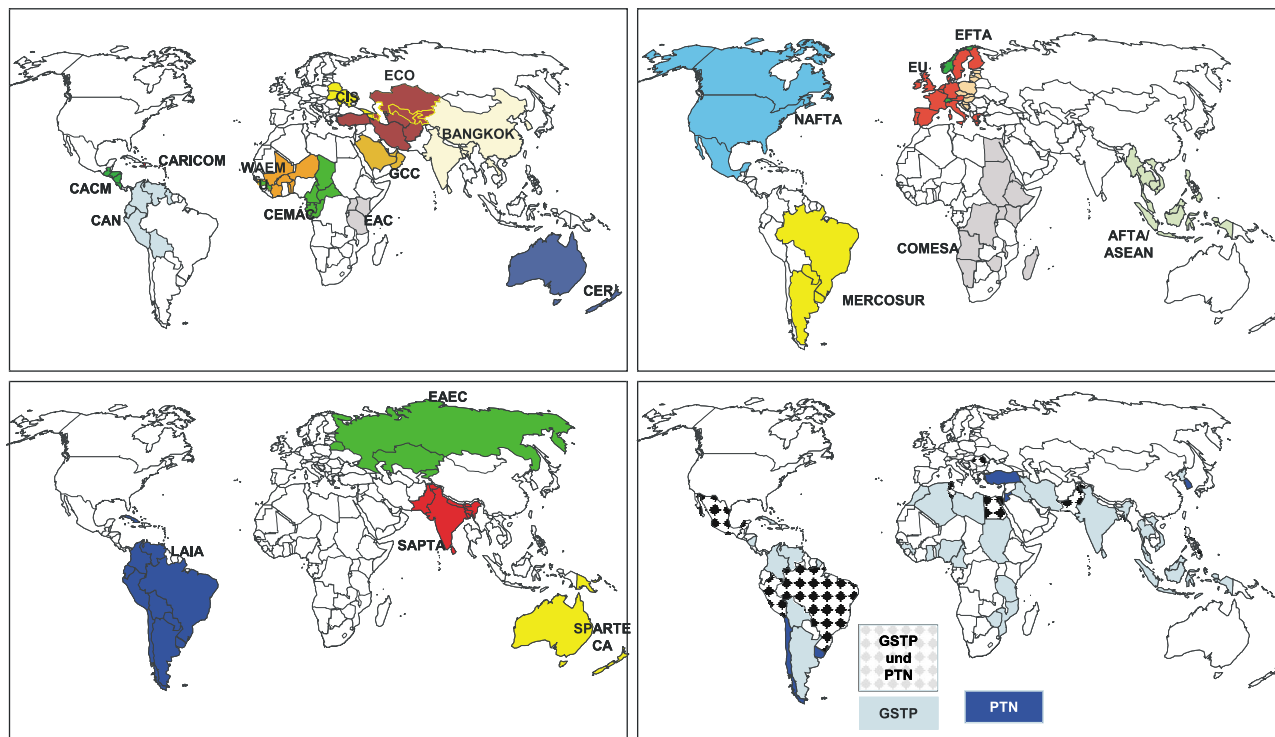
der Meistbegünstigungsklausel vorgesehen. Ein Beispiel dafür sind die EU und deren Verbindung zu den AKP-Staaten aufgrund ehemaliger Kolonialverhältnisse. Die WTO sieht solche Verträge zur Ausweitung der Freihandelszonen als Vorläufer eines gemeinsamen Weltmarktes an. Diese Sichtweise ist aber stark umstritten (ZIEGLER, 2004, S. 15).

Grundsätzlich wird unterschieden zwischen regionalen Integrationsabkommen und bilateralen Freihandelsabkommen. Regionale Integrationsabkommen sind die gegenwärtig vorherrschende Form, in der Länder grenzüberschreitend kooperieren (MÜLLER, 2002, S. 150). Die Vorteile dieser Zonen bestehen darin, dass Partnerschaften in Bereichen gestärkt werden können, die nicht durch die WTO oder andere multilaterale Verhandlungen abgedeckt sind und Liberalisierung in Bereichen ermöglicht wird, die über die der WTO hinausgehen (GAISFORD, 2001, S.168).

Als Beispiel lässt sich die Ausdehnung der NAFTA (North American Free Trade Area) anführen, welche aus Kanada, USA und Mexiko besteht. Ebenso gehören die lateinamerikanischen Staaten einem oder mehreren regionalen Integrationsbündnissen an. Unter Vorreiterrolle der USA wird versucht, eine gesamtamerikanische Freihandelszone zu gestalten, die Free Trade Area of the Americas (FTAA). Die Abbildung 6 gibt einen Überblick über die wichtigsten regionalen Integrationsabkommen weltweit. Dahingegen sind bilaterale Freihandelsabkommen Verträge zwischen zwei Nationalstaaten (z. B. zwischen den USA und Jordanien) oder zwischen einer bereits bestehenden Freihandelszone und einem Drittland (z. B. zwischen der EU und Mexiko). Auch zwischen zwei bereits bestehenden Freihandelszonen (z. B. zwischen der EU und dem Mercosur) sind bilaterale Freihandelsabkommen denkbar.

Einerseits sollen bilaterale Freihandelsabkommen der heimischen Wirtschaft einen Vorteil im globalen Wettbewerb verschaffen, andererseits sind sicherheits- und entwicklungspolitische Aspekte im Rahmen des Anbahnungs- und Verhandlungsprozesses von übergeordneter Bedeutung. Als Beispiel sind die bilateralen Freihandelsabkommen zwischen den USA und Jordanien bzw. den USA und Israel zu nennen, die weniger wirtschaftspolitisch als vielmehr sicherheitspolitisch motiviert sind. Sie sollen der Stabilisierung des Nahen Ostens dienen, ebenso die Verträge der EU mit den Mittelmeeranrainernstaaten wie Algerien, Marokko und Ägypten. Sowohl zu den regionalen Integrationsabkommen als auch zu den bilateralen Freihandelsabkommen ist anzumerken, dass der Handel mit Agrarrohstoffen oft von den Liberalisierungsmaßnahmen

Abbildung 6: Weltweit wichtige regionale Integrationsabkommen



ausgenommen ist - im Gegensatz zu verarbeiteten Agrarprodukten. Liberalisierungsmaßnahmen im Agrarbereich werden meist unabhängig von sonstigen bilateralen Verhandlungen festgelegt (Ausnahme: Mexiko - Einzig der Vertragstext des EU-Freihandelsabkommens mit Mexiko sieht eine volle Liberalisierung - mehr als 96 % der Tariflinien - für landwirtschaftliche Produkte bis 2010 vor). Während die Abkommen die Entwicklungsländer zwingen, ihre Märkte weitgehend für Industriegüter zu öffnen, bestehen gerade für viele der z. B. in der EU produzierten landwirtschaftlichen Erzeugnisse weiterhin hohe Zollschranken für Einfuhren aus Drittländern. Die Freihandelsabkommen mit Südafrika, Mexiko und Chile sehen darüber hinaus eine Sicherheitsklausel für den Fall vor, dass ein sprunghaftes Ansteigen der Handelsflüsse einen Sektor oder die gesamte ökonomische Situation bedroht. Dies ist eine Hintertür der EU, um ihre Märkte für den Fall einer erfolgreichen Exportsteigerung eines Drittlandes vorübergehend zu schließen (Weltwirtschaft, Ökologie und Entwicklung). Hinzu kommt, dass die Landwirtschaft von Entwicklungs- bzw. Schwellenländern aufgrund fehlender Subventionen meist nicht konkurrenzfähig ist mit der von Industrieländern. Landwirtschaftliche Produkte aus Mexiko, die nach In-Kraft-Treten des Abkommens ihren Absatz steigern konnten, befinden sich i. d. R. in Händen großer europäischer Konzerne wie z. B. Avocados (französischer Konzern) oder Schnittblumen (holländischer Konzern). Die mexikanische Landwirtschaft ist nicht wettbewerbsfähig mit der stark protektionierten europäischen Landwirtschaft (Weizen, Reis, Zucker) (o. V., 2004).

Die im Rahmen der WTO ausgehandelten Zollsätze ermöglichen bisher eine Abschottung der heimischen Landwirtschaft. Im Jahr 2000 lagen die innerhalb der WTO vereinbarten Zollsätze der EU z. B. für Mais bei 86,1 %, für Gerste bei 90 % und für Weizen bei 56,5 %. Für einen Maisexporteur in Uganda bedeutet dies z. B., dass er sein

Produkt - um mit den Preisen innerhalb der EU konkurrieren zu können - fast um die Hälfte billiger anbieten muss. Im Durchschnitt verlangt die EU 17,7 % Zoll auf importierte landwirtschaftliche Güter. Japan erhebt auf Weizen sogar einen Zollsatz von bis zu 259,3 % und auf Gerste von 151,7 %. Bei Reis wird erst gar keine Angabe veröffentlicht (KERKOW, 2004).

Es wird deutlich, dass Industrieländer im Gegensatz zu Entwicklungsländern die Vorteile einer Liberalisierung besser nutzen können, da im Mittelpunkt dieser Verträge meist Industriegüter stehen. 70 % der Exportgüter aus Entwicklungsländern stammen jedoch aus arbeitsintensiven Sektoren, wie z. B. dem Textil- oder Agrarsektor. Daher ist seit In-Kraft-Treten des GATT das Handelsvolumen von Industriegütern fünfmal so stark gestiegen wie das von Agrarerzeugnissen (WTO, 2004, S. 27). Die Agrarsubventionen in den OECD-Ländern, die dieses Ungleichgewicht mitverschulden, übersteigen das gesamte Sozialprodukt Afrikas (IFPRI, 2003, S. 5). Demgegenüber könnten sich die geschätzten Gewinne der Entwicklungsländer aus einer konsequenten Liberalisierung des Handels auf mehr als das Dreifache der gesamten Entwicklungshilfe belaufen (WTO, 2004, S. 6). Zu den Hauptkritikern dieses Vorgehens gehören diejenigen Staaten, die über eine sehr exportorientierte und wettbewerbsfähige Landwirtschaft verfügen wie beispielsweise Chile, Südafrika und Neuseeland. Diese Länder versuchen, bilaterale Verträge abzuschließen, von denen die Landwirtschaft nicht ausgenommen wird. Dieses Bemühen ist zur Zeit aber eher erfolglos. Als theoretischer Erklärungsansatz kann die Optimalzolltheorie zur Erklärung für das Beharren der Industrieländer auf dem Status quo herangezogen werden. Als Optimalzoll wird derjenige Zollsatz bezeichnet, bei dem ein Land im Zwei-Länder-Modell seine Wohlfahrt gegenüber der Freihandelsituation maximiert. Grund hierfür ist eine Verbesserung der Terms of Trade, d. h. das

internationale Preisverhältnis verbessert sich zugunsten des Inlands, das Handelsvolumen sinkt und das erhebende Land erhält Zolleinkünfte. Daraus geht hervor, dass der Optimalzoll für ein großes Land positiv, für ein kleines Land jedoch gleich null ist (Freihandel). Als große Länder sind hier v. a. die USA und EU zu nennen, die über Marktmacht verfügen. Für diese Länder ist es also weniger reizvoll für einen Freihandel einzutreten als für kleine Länder, für die er sehr profitabel wäre (Spieltheorie) (BREUSS, 2003, S. 326). Man kann aber nicht davon ausgehen, dass auf die Erhebung von Zöllen die davon betroffenen Länder nicht reagieren. Es ist wahrscheinlich, dass diese Länder ebenfalls Zölle einführen und so kann es zu einer Zollskalation kommen und ab einem gewissen Punkt wird kein Handel mehr stattfinden. Dieser Sachverhalt lässt sich auch mit der Spieltheorie erklären. Die Auszahlung ist bei Kooperation für beide Spieler höher.

6. Lebensmittelkontrollen in Europa

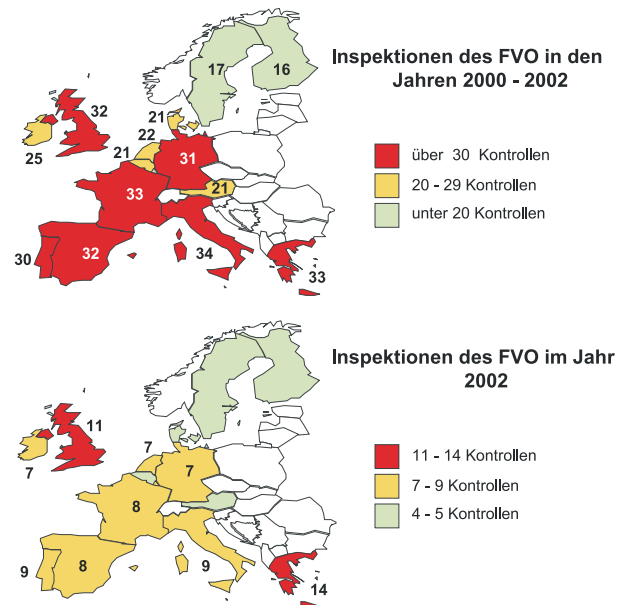
Lebensmittel, die aus Drittstaaten eingeführt werden, müssen hinsichtlich ihrer stofflichen Beschaffenheit und Etikettierung den rechtlichen Bestimmungen der Bundesrepublik Deutschland und der Europäischen Union entsprechen. Gegenwärtig ist die Beanstandung von Waren bei Importkontrollen leider noch ein alltägliches Bild. Fast 80 % der beanstandeten Lieferungen stammt hierbei aus Entwicklungsländern. Beanstandete Qualitätsmängel sind vor allem Pestizidrückstände, Verunreinigungen, Schimmel, Schwermetalle oder eine falsche bzw. unzureichende Kennzeichnung der Produkte. Grundprinzip des Lebensmittelrechts ist die Sorgfaltspflicht der am Verkehr mit Lebensmitteln beteiligten Wirtschaftskreise, d. h. die Wirtschaftsunternehmen (bei eingeführten Lebensmitteln aus Drittländern insbesondere die Importeure) tragen die Verantwortung für die Sicherheit und Rechtskonformität der Lebensmittel. Für Lebensmittel nicht tierischer Herkunft, die aus Drittländern in die EU importiert werden, gelten die gemeinschaftsrechtlichen Vorschriften sowie die nationalen Vorschriften der Mitgliedstaaten. Die Erzeugnisse nicht tierischer Herkunft aus Drittstaaten werden im Rahmen der amtlichen Lebensmittelüberwachung stichprobenhaft im Hinblick auf ihre Übereinstimmung mit den hiesigen Rechtsvorschriften geprüft.

Ergeben sich bei dieser Überprüfung Verdachtsmomente, werden Schwerpunktsetzungen bei der Probenuntersuchung vorgenommen. Beispiele: So wurden von der Europäischen Kommission gemeinschaftsweit Schutzmaßnahmen für den Verbraucher bei der Einfuhr von Erdnüssen aus China und Paranüssen in Schale aus Brasilien getroffen. Diese resultierten aus der Tatsache, dass in den vergangenen Jahren Erdnüsse aus China und Paranüsse aus Brasilien in vielen Fällen stark mit Aflatoxin B₁ und Gesamtaflatoxin kontaminiert waren. Da insbesondere Aflatoxin B₁ bereits in geringen Dosen Leberkrebs verursacht und genotoxisch ist, dürfen diese Erzeugnisse nur unter der Voraussetzung eingeführt werden, dass jeder Warensendung ein Bericht mit den Ergebnissen einer amtlichen Probenahme und Untersuchung über den Gehalt an Aflatoxin B₁ und dem Gesamtaflatoxingehalt sowie ein Gesundheitszeugnis der zuständigen Behörde beigelegt ist.

Schnellwarnsystem

Im Rahmen des Schnellwarnsystems werden zwei Arten von Meldungen unterschieden: Warnmeldungen (Alert Notifications) und Informationsmeldungen (Information Notifications). Warnmeldungen erfordern, dass sofort Maß-

Abbildung 7: Das Inspektionsprogramm wird hauptsächlich auf der Grundlage einer Risikoanalyse geplant



nahmen eingeleitet werden. Bei Informationsmeldungen kann der Verbraucher sicher sein, dass die Produkte nicht auf den Markt gekommen sind. Die Europäische Kommission veröffentlicht wöchentlich einen Bericht aus dem Schnellwarnsystem im Internet. Allerdings werden im Internet keine Handelsnamen und auch nicht die Identität einzelner Firmen genannt (WALLNER, 2004). Dadurch wird verhindert, dass Verbraucher durch ihre bewusste Kaufentscheidung Unternehmen zu einem „verbraucher-schützenden“ Handeln zwingen.

FVO

Im Jahr 2002 führte das FVO 186 Inspektionen durch: 57 % davon in Mitgliedstaaten, 27 % in Beitrittsstaaten der EU und 16 % in Drittländern (FVO, 2002, S. 7). Man unterscheidet drei Inspektionsarten:

- Kontrolle der Lebensmittelüberwachungssysteme in den Mitgliedstaaten der EU (Binnenmarkt)
- Kontrolle der Grenzkontrollstellen (Kontrolle von Importen aus Drittländern) Inspektionen des FVO in den Jahren 2000-2002
- Zulassung von Drittländern und Exporteuren aus Drittländern

Kontrolle der Lebensmittelüberwachungssysteme in den Mitgliedstaaten (Binnenmarkt)

Die Organisation der staatlichen Lebensmittelüberwachung ist von Mitgliedstaat zu Mitgliedstaat sehr unterschiedlich. Sie muss aber die Anforderungen der Richtlinien und Verordnungen der EU erfüllen.

Am häufigsten wurden folgende Mitgliedsländer besucht: Griechenland, Vereinigtes Königreich, Italien, Portugal, Frankreich und Spanien. Das Inspektionsprogramm wird nicht allein, aber hauptsächlich auf der Grundlage einer Risikoanalyse geplant und durchgeführt. Weitere Faktoren, die in die Planung miteinbezogen werden, sind bei-

spielsweise die Relevanz bestimmter Sektoren und Produkte für die Landwirtschaft eines Landes oder die Häufigkeit spezieller Probleme. Griechenland zum Beispiel wurde im Jahr 2002 sehr oft besucht, weil bei vorangegangenen Besuchen Versäumnisse im Fleischbereich aufgedeckt wurden.

7. Wertschöpfungsketten

In den vorangegangenen Kapiteln wurden die gesetzlichen und institutionellen Rahmenbedingungen und der aktuelle Umfang des globalen Handels im Lebensmittelbereich sowie die Anforderungen an die Lebensmittelkontrollen vorgestellt. Eine Interpretation der bisherigen Ausführungen ist zunächst die Forderung nach einer höheren Kontrolldichte und strengeren internationalen Maßgaben an die Produkt- und Prozessqualität. Im Fokus der Studie steht vor dem Hintergrund der Globalisierung der Ernährung die Prüfung der Anforderungen an einen freien Handel. Freier Handel setzt marktwirtschaftliche Strukturen voraus. Die Anforderungen an diese Strukturen, die den Prämissen Lebensmittelsicherheit und Qualität gerecht werden, sind deshalb durch marktkonforme Maßnahmen zu erreichen. Wie ist folglich die Wertschöpfungskette idealtypisch zu gestalten, um diesen Anforderungen gerecht zu werden?

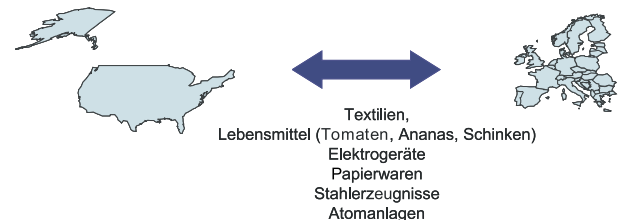
Hierbei ist vor allem Qualität durch Marken wichtig, weil nur so die Markenanbieter transparent sicherstellen können, dass ihre Wertschöpfungskette den höheren Anforderungen genügt. So lässt sich auch erklären, warum in den letzten Jahren die Privatwirtschaft zunehmend im Bereich der Qualitätssicherung aktiv wird und eigene Standards entwickelt und einsetzt, die über die staatlichen Mindestanforderungen hinausgehen. Durch die Einführung privatwirtschaftlicher Qualitätssiegel will man sich Wettbewerbsvorteile verschaffen. Die hohen Standards der Privatwirtschaft üben einen zusätzlichen Druck auf die Exporteure aus Drittländern aus. Diese sind bereits mit der Anpassung ihrer Qualitätssysteme an die internationalen Standards überfordert, da ihnen neben finanziellen Mitteln häufig auch qualifizierte Fachleute fehlen. Die Privatwirtschaft setzt voraus, dass Lieferanten, mit denen sie zusammenarbeiten, ihre Vorgaben erfüllen. Ist dies nicht der Fall, drohen Sanktionen oder gar ein Ende der Zusammenarbeit. Die Tatsache, dass bei Drittländern der Handel mit Agrargütern zwischen 30 und 75 % ihrer Devisen darstellt, zeigt die Wichtigkeit ihres Zugangs zu Nahrungsmittelexportmärkten der EU. Dieser hängt davon ab, ob sie in der Lage sind, die Qualitätsanforderungen der Importländer zu erfüllen.

Internationale Wettbewerbsfähigkeit

Damit solche Qualitätsmängel in Zukunft keine Eintrittsbarrieren in den europäischen Markt darstellen, ist es notwendig, dass insbesondere die Entwicklungsländer ihre landwirtschaftliche Produktion und Weiterverarbeitung an internationale Standards anpassen, um auf dem Weltmarkt wettbewerbsfähig zu sein. Insgesamt ergibt sich die internationale Wettbewerbsfähigkeit aus einer Fülle von Faktoren, von denen im folgenden ausgewählte Beispiele beleuchtet werden. Genauso wichtig wie die Vorzüglichkeit einzelner Faktoren für die Wahl des geeigneten Standortes ist, spielt auch die Sicherheit/Planbarkeit für wirtschaftliche Überlegungen eine entscheidende Rolle. Wenn die Gefahr besteht, dass Wettbewerbsvorteile signifikant entfallen können, so fließen auch diese Überlegungen in die entgeltliche Entscheidung ein. Welche Auswirkungen z. B. Handelsstreits durch ihre eskalierende Wirkung ha-

ben können, zeigt der Fall USA-EU bezüglich der US-Ausfuhrsubventionen (Abb. 8). Strafzölle von 5 % auf bestimmte Lebensmittel zusammen mit evtl. weiter steigenden Anhebungen können die Wettbewerbsfähigkeit bestimmter Exporte/Importe in Frage stellen.

Abbildung 8: Mögliche Auswirkungen eines Handelsstreits am Beispiel USA - EU bezüglich der US-Ausfuhrsubventionen



- Auslöser: Foreign Sales Corporations Gesetzgebung in den USA (Bewirkt Steuerersparnis für Exporte)
- Anlass: US-Ausfuhrsubventionen, die bereits 2002 von der WTO für unrechtmäßig erklärt wurden
- WTO berechtigt zu Strafzöllen (Summe: 290 Mio. Euro)
- 1.600 Produkte werden mit 5 % Strafzoll belegt
- schrittweise Anhebung der Strafzölle

8. Schlussfolgerungen

Grundsätzlich verhalten sich die Exporteure aus den Drittländern an die Anforderungen der Hauptimportländer angepasst, da die Voraussetzungen für den Import die Einhaltung der vorgeschriebenen Mindestanforderungen sind. Trotzdem führen die regelmäßig durchgeführten Kontrollen immer wieder zu Beanstandungen, die teilweise auf einfachen Deklarationsfehlern beruhen, teilweise aber auch durch Überschreitung von Grenzwerten hervorgerufen werden. Ein weiterer Aspekt der Anforderungserfüllung ist das Streben nach langfristigen Handelsbeziehungen. Dafür ist eine relativ konstante und den Anforderungen entsprechende dauerhafte Qualität Voraussetzung. Bei einmaligen Lieferungen (Spot Markt) könnte von strategischen Verhaltensweisen ausgegangen werden. Durch das Monitoring-System der EU jedoch wird festgehalten, welche Länder bzw. welche Exporteure schadhafte Ware geliefert haben. Im Regelfall werden negativ Beschiedene bei den nächsten Lieferungen genauer kontrolliert. Diese Vorgehensweise führt zu einer verstärkten Kontrollen in Abhängigkeit von der Beanstandungsquote, als auch zu einer höheren Kontrollhäufigkeit innerhalb der betroffenen Länder durch Inspektionsreisen seitens der EU. Die Berichte der EU der vergangenen Jahre zeigen, dass die Häufigkeit der Inspektionsreisen mit der Anzahl der Beanstandungen zusammenhängt (das belegen Europakarten mit der Anzahl der Inspektionsreisen).

Zwar lassen sich über die Durchführung der Kontrollen zur Zertifizierung keine Aussagen machen, aber im operativen Geschäft wirken die politisch motivierten Einfuhrhemmnisse wesentlich restriktiver. Aktuelle Beispiele liefert die Importpraxis Russlands z. B. für den Geflügelmarkt. In einem solchen Fall werden legitime übergeordnete Interessen der Nationalstaaten missbräuchlich auf Lebensmittel angewandt.

In diese Richtung führen zwei wichtige Indizien: Zum einen lässt sich durch die Beantwortung der grundsätzli-

chen Frage, ob Freihandel überhaupt die Ideallösung ist, klären, wie viel Globalisierung überhaupt gewollt ist. Hieran schließen sich die von den Lobby-Gruppen nicht nur im Ernährungsbereich geforderten protektionistischen Maßnahmen. Zum anderen durch die Analyse der Rolle der WTO-Verhandlungen und der dort vorliegenden Streitfälle und deren Lösung. Hier drängt sich die Schlussfolgerung auf, dass die WTO-Ergebnisse immer ein Resultat von Tauschgeschäften sind. Folglich auch immer eine Frage der Machtposition der Verhandlungspartner. Diese Aussage wird durch diverse Beispiele bilateraler Abkommen und ihrer Wirkung auf „betroffene“ Teilnehmer am globalen Handel mit Nahrungsprodukten belegt.

Beispiele bilateraler Abkommen gibt es zur Genüge. Dabei werden auch Qualitätsstandards außer Kraft gesetzt bzw. durch mangelhafte Kontrollen nicht hinreichend kontrolliert. Auch werden aufgrund angestrebter Gegengeschäfte vorzüglichere Qualitäten ausgegrenzt, um die Verhandlungsmasse im Gesamtgeschäft für die „wichtigen“ Geschäftsbeziehungen groß genug zu halten.

Lebensmittelqualität ist selbstverständlich auch eine Frage des Wohlstands der Nationen und des Anteils des verfügbaren Einkommens, das für Lebensmittel ausgegeben wird und werden kann. Die Zahlungsbereitschaft der Konsumenten spielt eine große Rolle für die angebotenen Qualitäten. Hier sorgt der Discount-orientierte deutsche Durchschnittskonsument selbst dafür, dass er nicht verwöhnt wird. Bessere Qualitäten gehen beispielsweise vor allem nach Frankreich und Großbritannien.

Aber die an die ausländischen wie inländischen Produzenten gestellten Qualitätsanforderungen sind hoch genug, dass auch das billigste Sonderangebot einen hohen Standard sicherstellt bzw. sicherstellen sollte. Doch hält die Praxis der Lebensmittelkontrolle, was die Gesetze dem Endverbraucher versprechen? Hierzu wurden in der Studie die Kontrollsysteme innerhalb der EU untersucht und für Deutschland die unterschiedliche Praxis zwischen Inlandsproduktion und Importmengen herausgestellt. Bei der geringen Stichprobenhäufigkeit ist es eher zufällig, wenn ein mutwilliges Unterlaufen der gesetzlichen Anforderungen entdeckt wird. Lediglich wenn ein Anbieter schon negativ aufgefallen ist muss er sich häufigere und umfassendere Kontrollen gefallen lassen. Von den erlaubten Pestizid-Wirkstoffen werden im Normalfall kaum mehr als 25 % überhaupt kontrolliert. Im Gegensatz zu den Niederlanden ergibt sich hier zusammen mit der personellen Unterbesetzung bei der deutschen Lebensmittelüberwachung ein besseres Kontrollverhältnis zugunsten der Niederlande von 12:1! Dies verdeutlicht, dass die europäischen Qualitätssicherungssysteme offensichtlich nicht kompatibel sind.

Im Rahmen der Studie wurden auch die Kontrollen an den EU-Außengrenzen verglichen. Dazu wurden entsprechende Berichte von EU-Inspektionen an den 287 Außengrenzen ausgewertet. Hier zeigt sich ebenfalls eine mangelnde Kompatibilität im Vielstaatengebilde EU. Dabei schneiden die bundesdeutschen Kontrollstellen verhältnismäßig gut ab. Aber vor dem Hintergrund der Globalisierung der Ernährung ist es wichtig sich zu vergegenwärtigen, dass jede Ware, die einmal eine Kontrolle an der EU-Außengrenze erfolgreich passiert hat, europaweit verkauft werden kann. Positiv ist auf jeden Fall die informatorische Vernetzung durch das *Rapid Alert System* für abgewiesene Importmengen zu beurteilen. Es verhindert ein kontinuierliches Austesten der Kontrollstellen bis zum schwächsten Glied. Doch das System ist noch nicht ausgereift!

Vermeintliche Gefahr droht auch innerhalb der EU-Grenzen. Nicht nur in Deutschland ist die Lebensmittelüberwachung verbesserungswürdig. Auch die in anderen EU-Staaten produzierten Mengen fließen häufig unkontrolliert in die Supermärkte. Entsprechende Kontrollberichte belegen, dass die Importmengen aus anderen Kontinenten dabei häufig deutlich besser abschneiden, als aus klassischen Lieferländern innerhalb Europas.

Neben den Defiziten im Vollzug haben sich einige Produzenten innerhalb der sicheren Grenzen anscheinend darauf spezialisiert die Gesetzesunzulänglichkeiten auszureizen. So gibt es beispielsweise noch immer kein Gesetz, dass die Kombination verschiedener Stoffe so beschränkt, dass Pestizidcocktails entstehen, die zwar keinen Grenzwert der Einzelstoffe überschreiten, aber in Summe eine extreme Belastung gegenüber der Absicht der Gesetzgebung bedeuten.

Grundsätzlich problematisch bei der Globalisierung der Ernährung ist die Frage nach einer Definition für Qualität. Die möglichen Ansätze dafür weisen große Unterschiede auf, vor allem in unterschiedlichen Kulturen. Im Rahmen der Studie wurde daher auch untersucht wie unterschiedlich die Qualitätsvorstellungen für Lebensmittel in der Welt sind. So zeigen die Untersuchungen der EU-Kontrolleure teilweise gravierende Unterschiede in der Vorgehensweise mit EU-tauglichen und Inlandsmengen, die Grenzwertvorgaben für Belastungen durch Pestizide usw. liegen in den Hauptimportländern nicht selten um das 100fache auseinander und die Produzenten- wie Konsumentenbeurteilung von GVO könnte kaum polarisierter sein. Man muss sich daher die Frage stellen, ob unsere Grund-Qualitätsanforderungen im globalen Wettbewerb angebracht und durchsetzbar sind. Es drängt sich die Forderung nach einer modifizierten Rolle des Staates der EU im Verbraucherschutz vor dem Hintergrund der Globalisierung der Ernährung auf. Dazu müssen alle Risiken in Relation gesetzt werden, damit nicht auf der einen Seite geringe Restrisiken weiter reduziert werden und auf der anderen Seite wichtige Aspekte der Lebensmittelqualität und -hygiene in der Kontrolle vernachlässigt werden (Supermarkt) oder dem Verbraucher unbekannt sind (Küche).

Bessere Organisationsstrukturen, Einkaufssituationen, Machtverhältnisse sprechen dafür, dass weltweit agierende Konzerne eher die Möglichkeit haben, globale Standards durch vertikale Integration sicherzustellen. Außerdem befinden sich Mitarbeiter vor Ort, die die Integration und die Einhaltung der erforderlichen Standards sicherstellen können. Das bedeutet allerdings nicht, dass diese bessere Qualitäten auf die europäischen Märkte bzw. den deutschen Markt liefern können oder wollen. Lediglich Durchschnittsniveaus werden garantiert. Nur für den Fall, dass der Importeur selbst als „Marke“ am Markt agiert, ist die Wahrscheinlichkeit höherer Standards groß. Von den Erzeugern sind durchaus bessere Qualitäten erhältlich, diese müssen aber auch bezahlt werden. Dagegen spricht das Kontraktsystem zwischen Urproduzenten und Importeuren/Großhändlern. Solange die aktuellen Strukturen dominieren, wird sich an der Vorgehensweise nichts ändern. Hier ergibt sich Handlungsbedarf für die Entwicklungspolitik. Allein aufgrund der großen (gleichförmigen) Mengen, die von den international tätigen Unternehmen gehandelt werden ergibt sich die Anforderung nach Einheitlichkeit von Produkten aus unterschiedlichen Ländern, damit die eigenen Lieferverpflichtungen erfüllt werden können.

Eine allgemeingültige (pauschalisierte) Aussage über Qualitätssicherungs-Details in Entwicklungsländern lässt sich

nur schwerlich erzielen. Aufgrund einiger Experteninterviews hat sich gezeigt, dass die Länder, die eine geschlossene Wertschöpfungskette durchsetzen können, die besseren Qualitätsstandards besitzen. Aber für alle Länder gilt, dass entweder eine Zertifizierung des ganzen Landes durch EU-Kontrollure oder zumindest eine Zertifizierung einzelner Betriebe erforderlich ist, damit eine Lieferung in den EU-Markt überhaupt erfolgen kann.

Durch die Flut an Qualitätslabeln, Zertifizierungen und Gütesiegeln kann der Verbraucher die Vorteilhaftigkeit und Unterschiedlichkeit von Qualitätsniveaus nicht überblicken. Letztlich bietet sich dem Durchschnittskonsumenten kaum eine Chance für eine objektive Beurteilung von Lebensmittelqualität. Wenn die Verbraucherpolitik hier nicht in Richtung Transparenz und Vergleichbarkeit steuert, dann ergibt sich aus Unternehmer- wie aus Verbrauchersicht eine logische Konsequenz: Qualität wird über starke Marken transportiert. Durch die vermeintliche Sicherheit des alle Anforderungen integrierenden Markenartikelherstellers kann das geforderte Idealbild der ganzheitlichen Wertschöpfungskette am leichtesten erreicht werden. Die gegebenen Rahmenbedingungen fördern somit die vertikale Integration gegenüber den transparenten, offenen Warenströmen.

Dem Verbraucher bleibt aufgrund dieser Intransparenz zurzeit nur eine geringe Möglichkeit zur sozialen Sanktionierung qualitativ kritischer Produkte. Ihm fehlt die zeitnahe Information ebenso wie die Möglichkeit zur Beurteilung der meisten Qualitätsaspekte. Hier muss der Staat durch ein Umsteuern hin zum wissenden Lebensmittelpächter mehr leisten. Wenn dann immer noch die Preiseinstiegsartikel gekauft werden, dann handelt es sich um eine Entscheidung des Marktes, die zumindest nicht mehr auf Informationsasymmetrie basiert.

Die Aufgabe des Staates bzw. Europas ist es zunächst dafür zu sorgen, dass nur Produkte mit einer gesicherten Mindestqualität importiert werden können. Ist die gesetzliche Grundlage dafür gelegt, so muss die Einhaltung dieser Gesetze gewährleistet sein - unter anderem durch umfassende EU-einheitliche Kontrollen. Aufgabe der einzelnen Staaten ist dann eine ausreichende Versorgung der Bevölkerung mit Informationen - sowohl über Gefahren und Risiken einzelner Nahrungsmittel und Inhaltsstoffe als auch über deren Gesundheitsaspekte.

Ein wesentlicher Vorteil durch die Globalisierung der Ernährung ergibt sich durch die Ausnutzung der klimatischen Vorteile des idealen Erzeugungsgebietes für bestimmte Warengruppen. So konnte nachgewiesen werden, dass der Produktionsvorteil in Südamerika im Vergleich zu Deutschland allein aufgrund günstigerer ökologischer Faktoren bei über 13 % liegt - unberücksichtigt weiterer ökonomischer Faktoren und Nachlässigkeiten in der Umsetzung der dortigen Umweltpolitik. Durch die sinnvolle Ausnutzung dieser Produktionsvorteile kann im globalen Wettbewerb die Produktion dort stattfinden, wo geringste Zusatzstoffe verwendet werden müssen, um gute Produktionsergebnisse zu erreichen. Ausgewertete Untersuchungen der Kontrollbehörden unterstreichen diese (saisonalen) Vorteile. Diese Vorteile müssen umfassender genutzt werden.

Durch die Pointierung und faktische Unterlegung der hier nur angedeuteten Aussagen der Studie zeichnet sich ein ganzheitliches Bild relevanter Aspekte im Umfeld der Globalisierung der Ernährung, die deutlich Handlungsfelder für Produzenten, Händler und Politik aufzeigt.

9. Quellen

- ANTLE, J. M. (1999): Benefits and costs of food safety regulation. *Food Policy*, Jg. 24, H. 6, S. 605-623
- BREUSS, F. (2003): WTO-Streitbeilegung: Eine ökonomische Perspektive, in: Österreichs Außenwirtschaft 2002/03 - Austrian Foreign Trade Yearbook, Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Wien, S. 326-349.
- CASWELL, J. A., MOJDUSZKA, E. M. (1996): Using informational labeling to influence the market for quality in food products, Amherst, Mass.: Univ. of Massachusetts
- FAO (2003): Food Quality Control, <http://apps.fao.org/default.htm>, (Stand: 24.02.2004)
- FVO (Hrsg.) (2003): Annual Report 2002
- GAISFORD, J.D., KERR, W.A. (2001): Economic analysis for international trade negotiations: the WTO and agricultural trade. Northampton
- GLITSCH, K. (2000): Consumer Requirements for fresh Meat: Results of the Survey. In: BECKER, T. (2000): Quality Policy and Consumer Behaviour in the European Union. Kiel, S. 113-155
- GRUNERT, K., FJORD, T. und K. BRUNSDØ (2002): Consumers' Food Choice and Quality Perception. MAPP working paper no. 77, Aarhus School of Business, Dänemark
- HEFEKER, C., KOOPMANN, G. (2003): WTO und Internationale Handelsarchitektur, HWWA-Forum, Wirtschaftsdienst 2003/6, S. 404
- HENSON, S., NORTHEN, J. (1997): Public and Private Regulation of Food Safety: The Case of the UK Fresh Meat Sector. In: SCHIEFER, G. und R. HELBIG (1997): Quality Management and Process Improvement for Competitive Advantage in Agriculture and Food. Vol.1. Proceedings of the 49th Seminar of the European Association of Agricultural Economists (EAAE), Bonn
- International Food Policy Research Institute (IFPRI) (2003): www.ifpri.org/pubs/books/ar1001/ar2002_essay02.htm S.5 (Stand: 18.12.03)
- KERKOW, U. (2004): Der internationale Agrarhandel: Spekulation und Protektionismus behindern die Entwicklungsbemühungen des Südens, in: www.epo.de/specials/foodmarks.html (Stand: 20.01.2004)
- KOCH, R. (2003): Europäer drohen in Handelsfragen mit Alleingang, in: *Financial Times Deutschland*, 17.09.2003
- MÜLLER, K. (2002): Globalisierung, Frankfurt
- o. V. (2004): Mexiko und die Europäische Union, www.ciepac.org/analysis/mxeuroalem.htm (Stand: 20.02.2004)
- WALLNER, P. (2004): Wöchentliche Berichte des Schnellwarnsystems der EU für Lebens- und Futtermittel, in: www.visernaehrung.bayern.de/de/left/ueberwachung/europa/schnellwarnsystem (Stand: 13.02.2004)
- Weltwirtschaft, Ökologie und Entwicklung (Hrsg.) (2004): Regionalisierung unter neoliberalen Vorzeichen? Die politisch-ökonomische Geographie der EU-Handelspolitik, www.weed-online.org/artikel/18513.html, (Stand: 20.02.2004)
- WTO (2004): Overview of developments in the international trading environment (WT/TPR/OV/9), S. 47
- WTO (2004): Regionalism: friends or rivals? http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/bey1_e.htm, (Stand: 24.02.2004)
- ZIEGLER, A. (2004): Wechselwirkung zwischen Bilateralismus und Multilateralismus, <http://www.europa.unibas.ch/fileadmin/pdf/bs64.pdf> (Stand: 04.04.04)

Anschrift der Verfasser

Dr. Nicole Mau
Senckenbergstraße 3
35390 Gießen
nicole.mau@agrار.uni-giessen.de

Dr. Markus Mau
Senckenbergstraße 3
35390 Gießen
markus.mau@wirtschaft.uni-giessen.de