



Kleinbäuerinnen in Kenia. Gegen die Macht der Agrarkonzerne sind sie chancenlos

Foto: CAFOD Photo Library, CC BY-NC-ND 2.0

Im Griff der Konzerne

Große Unternehmen üben immer mehr Kontrolle über die globale Landwirtschaft aus. Das ist schlecht für die Menschen und für die Umwelt. **Von Uwe Hoering**

Von sehr klein bis sehr groß ist in der globalen Landwirtschaft, im Handel und in der Verarbeitung von Nahrungsmitteln alles vertreten. Doch Konzerne bauen ihre Marktmacht immer mehr aus. Kleinbäuerliche Betriebe bleiben auf der Strecke. Dabei produzieren sie den Großteil der weltweiten Nahrung und arbeiten auch nachhaltiger als große Unternehmen.

Dole, Nestlé, Unilever oder Coca-Cola sind weltweit bekannte Marken für Obst und Gemüse, Lebensmittelverarbeitung und Getränke. Zusammen mit einigen wenigen weiteren globalen Akteuren weiten sie ihre Kontrolle über den Agrar- und Ernährungsbereich immer mehr aus.

Die Macht dieser global operierenden Akteure lässt sich mit dem Bild einer Vase veranschaulichen. Den relativ kleinen Boden bilden die Unternehmen, die die Inputs, die Betriebsmittel für die Agrarproduktion liefern. Nur drei Konzerne kontrol-

lieren mehr als 50 Prozent des kommerziellen Saatgutmarkts: Syngenta, der weltgrößte Agrarkonzern aus der Schweiz, und die beiden US-amerikanischen Firmen Monsanto, Marktführer für gentechnisch verändertes Saatgut von Baumwolle, Soja und Mais, und DuPont Pioneer. Außerdem sind sie wichtige Hersteller von Agrarchemie – von Pestiziden, Fungiziden und Herbiziden –, die für Anwender und Fauna oftmals verheerende Folgen hat. Die führenden Unternehmen aus Deutschland, Bayer, KWS und BASF, sind verglichen damit kleine Fische.

Die Spitzenposition bei Düngemitteln hält das norwegische Unternehmen Yara, dicht gefolgt von Agrium, The Mosaic Company und PotashCorp, alle drei aus den USA. Zusammen haben sie einen Marktanteil von 24 Prozent. Genus plc aus Großbritannien und die deutsche Erich-Wesjohann-Gruppe sind führend in der Schweine-, Rinder- und Geflügelzucht und haben dazu beigetragen, dass die tieregene-

tische Vielfalt in den Fleischfabriken dramatisch zurückgegangen ist.

Das ABCD des Agrarhandels

Dann baucht die Vase aus: Rund 500 Millionen kleinbäuerliche Höfe und einige Millionen mittelgroße Betriebe und Plantagen produzieren unsere Nahrungsmittel und andere Agrarprodukte. Wenn es um deren Vermarktung geht, wird die Vase schon wieder enger: Anfangs ist der Handel zwar noch in der Hand von lokalen HändlerInnen, die den Bauern und Bäuerinnen Getreide, Gemüse oder Vieh abkaufen.

Doch das große ABCD des internationalen Handels mit Agrarrohstoffen besteht aus gerade einmal vier Namen: Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill und Louis Dreyfus. Die ersten drei Unternehmen haben ihren Sitz in den USA, das vierte in Frankreich. Ihr Anteil am grenzüberschreitenden Getreidehandel lag 2003

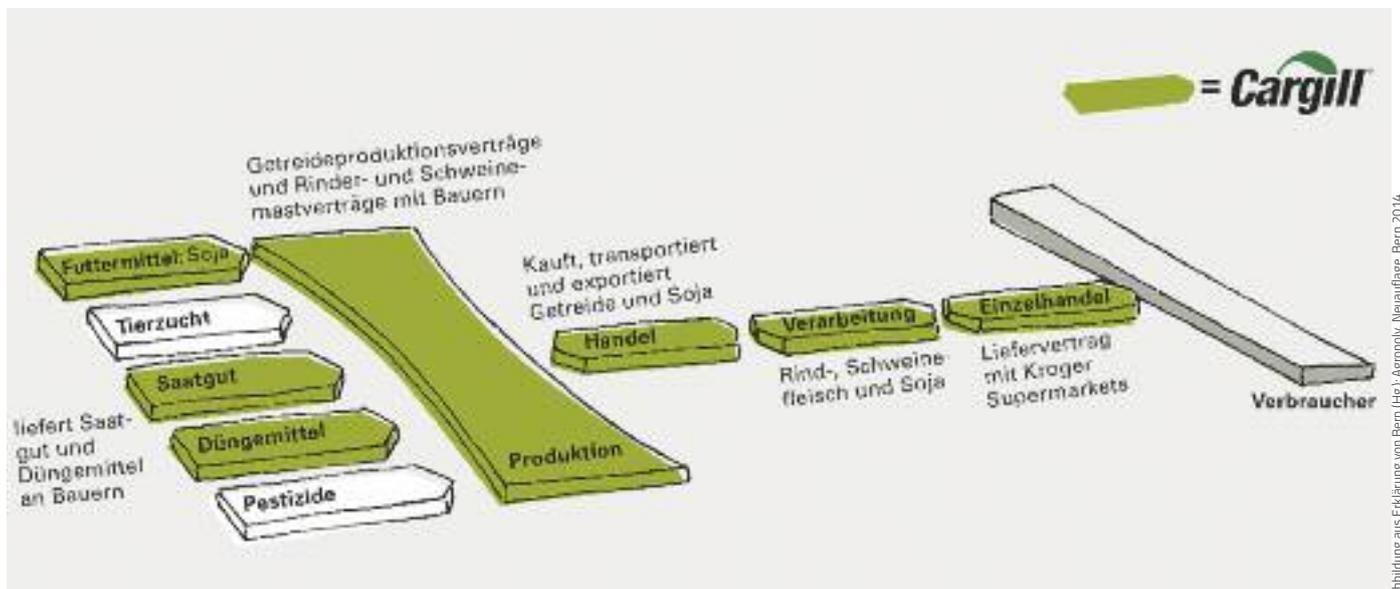


Abbildung aus Erklärung von Bern (Hg.): Agropoly, Neuauflage, Bern 2014.

»Vertikale Integration« – das klingt harmlos, charakterisiert aber die (ständig wachsende) Marktbeherrschung des globalen Agrar- und Nahrungsmittelgeschäfts durch einige wenige Konzerne. Cargill aus den USA ist einer der größten

bei 73 Prozent, aktuell schätzt Oxfam ihn sogar auf 90 Prozent. Die großen Vier kaufen bereits 2004 vier Fünftel der Sojaernte, drei Viertel der Maisernte und annähernd zwei Drittel des Weizens auf – in vielen Regionen gibt es nur noch einen einzigen Großhändler.

Ähnlich wie bei Getreide ist der internationale Handel mit Kaffee konzentriert, wo fünf internationale Händler 55 Prozent des weltweiten Handels kontrollieren, darunter die Neumann-Gruppe mit Sitz in Hamburg, Kraft und Nestlé. Ähnlich sieht es bei Kakao, Baumwolle oder Bananen aus.

Die großen Vier, aber auch andere Konzerne wie Neumann und Dole verschieben Nahrungsmittel und Tierfutter, Rind- und Geflügelfleisch, Energiepflanzen und »Kolonialwaren« rund um den Globus und haben enormen Einfluss auf die Weltmärkte, die sich zur Drehscheibe des gesamten Agrar- und Ernährungssystems entwickelt haben. Teils verfügen sie selbst über riesige Lager, Häfen, Schiffe, Eisenbahnen und LKW-Flotten. Viele verarbeiten die Rohstoffe aber auch. So gehören die ABCD-Konzerne zu den führenden Herstellern von Agrartreibstoffen.

Im oberen Teil, bei der Verarbeitung zu Lebensmitteln, wird die Vase in den meisten Ländern dann wieder breiter, mit zahlreichen kleinen, mittleren und großen Betrieben. Ähnlich sieht es im Einzelhandel aus. Und erst recht weitet sich die Form zu

einem breiten oberen Rand mit Milliarden VerbraucherInnen, deren Nachfrage in den meisten Ländern stetig wächst.

In den Industrieländern und in den Schwellenländern findet aber eine weitere Konzentration statt: Einige wenige große Nahrungsmittelverarbeiter wie Unilever, Kraft Foods und Nestlé, Getränkehersteller wie PepsiCo und Coca-Cola und Supermarktketten wie Walmart, dem weltweit größten Konzern überhaupt, Carrefour, Tesco oder Aldi wachsen unablässig auf Kosten kleinerer Unternehmen und Geschäfte. Die zehn größten Unternehmen hatten am Jahresumsatz des Nahrungsmittel Einzelhandels von geschätzten 7,18 Billionen US-Dollar (2009) einen Anteil von gut zehn Prozent. In vielen europäischen Ländern haben die jeweiligen drei Top-Einzelhandelskonzerne sogar Marktanteile von 40 Prozent und mehr. Aber auch regionale Player wie Shoprite aus Südafrika, Lianhua und Wumart in China, D&S und Cenosud in Chile expandieren kräftig.

Wertschöpfungsketten verstärken den Einfluss der Konzerne

Inzwischen bekommt die Vase zudem mehr und mehr senkrechte Kerben: Die Konzerne beschränken sich nicht mehr nur auf ihr Stammgeschäft auf den einzelnen Ebenen, sondern weiten ihre Aktivitäten nach oben und unten aus, häufig durch Firmenzusammenschlüsse und Zukauf an-

derer Unternehmen. Immer stärker kontrollieren sie ganze Lieferketten, von der Produktion über die Verarbeitung bis hin zum Supermarktregal.

Diese vertikale Integration in der Agrar- und Ernährungsindustrie wird gerne als »Wertschöpfungsketten« bezeichnet. Das klingt harmlos – doch eigentlich handelt es sich dabei um Wertabschöpfungsketten, denn die lokalen ErzeugerInnen erhalten den geringsten Anteil. Ähnlich wie in der Textil- oder der Elektronikindustrie geht der Löwenanteil des Gewinns an die Verarbeiter, an die Händler und an die Besitzer der Markennamen. Dies gilt umso mehr, wenn Oligopole wie ABCD aufgrund ihrer Marktmacht die Erzeugerpreise beeinflussen können, die Bedingungen für ihre Geschäftspartner diktieren und selbst die politischen Rahmenbedingungen mit tausenden von Lobbyisten, Interessenverbänden und Organisationen zu ihren Gunsten mitgestalten.

Die Märkte verschieben sich gen Asien

Lange Zeit kontrollierten Konzerne aus den USA und aus Europa die Weltmärkte. Doch die Konkurrenz wird stärker: Unternehmen aus Brasilien, Südafrika, Indien und China drängen nach vorne. Vor allem droht Gefahr aus Asien – der riesige Markt hat zur Entstehung zahlreicher neuer großer Agrar- und Lebensmittelkonzerne beigetragen. Charoen Pokphand aus Thailand

beispielsweise ist inzwischen der weltgrößte Futtermittelhersteller sowie Asiens größtes Nahrungsmittelunternehmen und größter Fleisch- und Garnelenerzeuger.

Die Marktführer aus Europa für Molke-reiprodukte, Nestlé und Danone, bekommen Konkurrenz durch die Molkereigenosenschaft Fonterra aus Neuseeland. Sehr zum Ärger europäischer Milchbauern stillt Fonterra den Milchdurst des chinesischen Milliardenmarkts. Wilmar und Olam mit Sitz in Singapur, COFCO aus China und die Noble Group aus Hongkong machen alt-eingesessenen Konzernen lukrative Märkte streitig. Aber auch kapitalkräftige Branchen-Neulinge wie die schweizerische Glencore, der weltweit größte Händler von Metallen, Mineralien und Öl, kaufen sich in den Agrarrohstoffhandel ein.

Ein Beispiel dafür sind die »Dragon Heads« aus China. Die Drachenköpfe sind große Mischkonzerne, die häufig aus früheren Staatsbetrieben hervorgegangen sind. Durch enge Kontakte zu staatlichen Stellen, Zuschüsse, erhebliche Subventionen und günstige Kredite durch staatliche Entwicklungsbanken wie die China Development Bank genießen sie erhebliche Konkurrenzvorteile.

Die chinesische Entwicklungsstrategie möchte mit ihnen die gesamte Wirtschaft modernisieren. Die Drachenköpfe sollen die Rationalisierung vorantreiben, Effizienzsteigerungen ermöglichen, nach zahlreichen Skandalen die Nahrungsmittelsicherheit erhöhen und die Versorgungslogistik verbessern.

Die Drachenköpfe sind auch international starke Wettbewerber, die Chinas Präsenz in anderen Märkten verbessern. Durch den Aufkauf von Produzenten und Verarbeitungsbetrieben übernehmen sie anerkannte Markennamen und verschaffen sich Zugang zu Ressourcen, Technologien und Know-how. Eine der aufsehenerregendsten Übernahmen war 2013 der Kauf des US-Lebensmittelkonzerns Smithfield Foods durch Shuanghui International (inzwischen WH Group International), Chinas führender Verarbeiter von Schweinefleisch. Auch Erzeuger von Milchprodukten, Futtermittelhersteller, Agrarhandelsunternehmen oder Weinberge stehen auf der Einkaufsliste.

Streit um die gallischen Dörfer

Noch kontrollieren die Konzerne nicht den ganzen Agrarsektor, noch gibt es Millionen

bäuerlicher Betriebe, die, wie die Dörfer der Gallier, weitgehend außerhalb des Imperiums Landwirtschaft betreiben – unabhängig von Konzernen und manchmal auch gegen sie. Bauern und Bäuerinnen nutzen zum Beispiel einen Teil der Ernte zur Wiederaussaat, anstatt Jahr für Jahr Saatgut zu kaufen.

Der Einsatz von Dünger oder Agrargiften gegen Schädlinge, Unkraut und Pflanzenkrankheiten liegt besonders in afrikanischen Ländern weit niedriger als in Industrie- und Schwellenländern. Besonders bei Grundnahrungsmitteln wie Reis und Weizen, aber auch bei Gemüse oder Geflügel sind es vor allem regionale Märkte und lokale HändlerInnen, Kleinbetriebe, Tante-Emma-Läden und Kioske am Straßenrand, die den größten Anteil am Umsatz haben und die Menschen mit Essen versorgen.

Inzwischen ist ein erbitterter weltweiter Konkurrenzkampf um diese gallischen Dörfer, die alles andere als Enklaven sind, entbrannt: Agrarinvestoren aus Europa und Nordamerika, aber auch aus Lateinamerika und Asien suchen Zugang zu Land (Land Grabbing), zu neuen Absatzmärkten für Saatgut, Dünger und Landmaschinen, zur Produktion von Nahrungsmitteln, von Reis, Fleisch und Fisch, aber auch von Energiepflanzen und industriellen Rohstoffen.

Sie werben um neue Käuferschichten, die über mehr Geld verfügen als ihre Eltern und Großeltern und deshalb nicht mehr nur einfache Grundnahrungsmittel wie Reis oder Maisbrei mit Gemüse und einem Stückchen Fisch oder Huhn auf ihrem Tisch sehen wollen. In ihren Supermärkten erwarten sie eine immer breitere Palette von frischen und verarbeiteten Lebensmitteln aus aller Welt – eine Nachfrage, die über die Verarbeitungsindustrie und den Handel bis auf die Felder der Bauern zurückwirkt. Zudem ziehen steigende Preise für Agrarprodukte und knappe Land- und Wasserressourcen Börsen- und Finanzspekulanten an.

Afrika als Last Frontier

Dabei machen sich die Konzerne die Hilfe von Regierungen und internationalen Entwicklungsorganisationen zunutze. Das Paradebeispiel dafür ist gegenwärtig die Neue Allianz für Ernährungssicherheit, die 2012 beim G8-Gipfeltreffen in Washington vorgestellt wurde.

Darin kooperieren unter Führung der

US-Regierung europäische Länder wie Großbritannien, Deutschland und Norwegen sowie Japan, um mit staatlichen Entwicklungsgeldern, privaten Investitionen und Stiftungsmitteln eine »Grüne Revolution« in Afrika umzusetzen. Dieses »neue Partnerschaftsmodell«, so die Eigenwerbung, will »das Potenzial für Wirtschaftswachstum, besonders durch die Landwirtschaft«, nutzen.

Beteiligt sind zehn afrikanische Länder, die durch weitreichende rechtliche, politische und institutionelle Reformen in ihren Ländern »förderliche Bedingungen« für private Investitionen in die Landwirtschaft schaffen sollen. Denn in Nigeria und Burkina Faso, Mosambik und Malawi, Tansania und Äthiopien, so die Erwartungen der Unternehmen, gibt es noch Land, Wasser und Absatzmärkte für die weitere Expansion.

Mit dabei sind vor allem globale Konzerne wie der Handelskonzern Cargill, Saatgutfirmen wie Monsanto und Syngenta, der norwegische Düngemittelgigant Yara und Unternehmen der Ernährungsindustrie wie Unilever, Nestlé und der südafrikanische Bierbrauer SABMiller. Stiftungen wie die Bill&Melinda Gates-Stiftung oder die Rockefeller-Stiftung finanzieren Entwicklungsprogramme wie die Allianz für eine Grüne Revolution in Afrika (AGRA), die die Modernisierung der Landwirtschaft nach westlichem Vorbild durch Politikberatung, Forschung und den Aufbau von Vermarktung flankieren.

Mit einigen Ausnahmen wie Teeplantagen und Blumenfarmen beispielsweise in Kenia und Äthiopien ist die Landwirtschaft auf dem afrikanischen Kontinent noch kaum industrialisiert. Millionen kleinbäuerliche Betriebe bewirtschaften das Land, auf das die Konzerne ein Auge geworfen haben, sie nutzen das Wasser und beliefern die lokalen und regionalen VerbraucherInnen.

Die kleinbäuerlichen ErzeugerInnen produzieren vor allem Grundnahrungsmittel für den Eigenbedarf oder für lokale Märkte, aber auch Exportprodukte wie Baumwolle, Kakao oder Kaffee, wobei die Betriebe häufig zu Genossenschaften zusammengeschlossen sind. Auf diese Ressourcen und Märkte haben es die Konzerne für ihre Wertschöpfung abgesehen.

Durch die industrielle Modernisierung der Landwirtschaft und die Einbindung in die globalen Produktions- und Lieferketten



Foto: Campact, CC BY-NC 2.0

Ohne die Chemie von Großkonzernen wie Bayer und Monsanto wächst auf vielen industriell bewirtschafteten Äckern heute nichts mehr

soll die oft geringe Produktivität verbessert und damit mehr Einkommen geschaffen werden – davon sollen dann auch die Armen profitieren und der Hunger beseitigt werden.

Doch handelt es sich bei den neuen Agrarinvestitionen häufig um Plantagen. Sie produzieren oftmals für den Export, nicht, um die lokale oder regionale Bevölkerung satt zu machen. Die Arbeitsbedingungen und Löhne sind zudem oftmals miserabel, die Umwelt leidet durch hohen Wasserbedarf und den Einsatz von Pestiziden. Und Konzerne wie Monsanto drängen darauf, gentechnisch veränderte Pflanzen in den bislang noch weitgehend gentechnikfreien Anbau in Afrika zu drücken.

Wenn die bäuerlichen Betriebe nicht vertrieben werden, werden sie als Vertragsbetriebe in die Produktions- und Lieferketten »integriert«, was gerne als »inklusive Geschäftsmodelle« bezeichnet wird. Unternehmen schreiben ihnen dann die Anbaumaßnahmen und -produkte vor, stellen Saatgut und Dünger, Kredite und Beratung – und nehmen ihnen die Produkte ab. Die ABCD-Konzerne beispielsweise finanzieren etwa 60 Prozent der Sojaproduktion in Brasilien, in den USA verarbeiten sie bereits fast drei Viertel der Sojaernte.

Was für die Bauern gut klingt, weil es Sicherheit und Verbesserung der Produktion verspricht, ist ein zweischneidiges Schwert: Sie geraten in Abhängigkeit, und selten geht es dabei um den Anbau von Grund-

nahrungsmitteln. Hybridsaatgut, das jedes Jahr neu gekauft werden muss, zerstört die einheimische Saatgutvielfalt. Die Bauern und Bäuerinnen verfügen nicht mehr selbst über Saatgut, das sie tauschen und handeln können. Turbokühe und hochgezüchtete Schweine verdrängen die zahlreichen Landrassen. Die Bauern tragen die größten Risiken, während die Abnehmer den Gewinn einstreichen.

Aufbruch gegen die Konzerne

Noch haben die bäuerlichen Betriebe keinen Zaubertrank gegen diese Übernahmeversuche gefunden. Dabei gibt es zahlreiche Beispiele für alternative Ansätze einer nachhaltigen, umweltverträglichen und sozial gerechteren Landwirtschaft. Doch Modelle wie ökologische Landwirtschaft, Agrarökologie oder Agroforstwirtschaft haben es schwer. Regierungen fördern sie kaum, da sie nur geringe Einnahmen für den Staatshaushalt versprechen.

Von der Zusammenarbeit mit Konzernen erwarten sich die Regierungen hingegen Investitionen, Exporteinnahmen, moderne Technologie und wirtschaftliches Wachstum.

Allerdings sind diese Hoffnungen der Regierungen trügerisch: Nur die wenigsten afrikanischen Bauern und Bäuerinnen haben genug Land, Kapital oder Arbeitskraft, um von den »inklusive Geschäftsmodellen« zu profitieren. Agrar- und Er-

nährungskonzerne versuchen zudem, so viele öffentliche Gelder und Investitionsanreize wie möglich für die »Partnerschaften« abzugreifen, die dann für die Förderung von Alternativen fehlen. Und sie verhalten sich kaum anders als Google oder Amazon: Als weltweit operierende Konzerne sind sie nationalen Regierungen weit überlegen, wenn es darum geht, Gewinne in Steueroasen zu verschieben und ihre Steuerlast zu verringern.

Wie beim geplanten TTIP und anderen Freihandels- und Investitionsabkommen wächst aber auch im Agrar- und Ernährungsbereich der Widerstand gegen »Corporate Capture«, gegen die Übernahme aller Bereiche durch Konzerninteressen. Die breiten Proteste gegen Land Grabbing in Sierra Leone, Mosambik oder Kambodscha, Forderungen nach einer Agrarwende und Demonstrationen wie »Wir haben es satt«, bei der von Jahr zu Jahr mehr Menschen jeweils Mitte Januar vor das Kanzleramt in Berlin ziehen, zeigen, dass inzwischen immer mehr Menschen nicht länger hinnehmen wollen, dass Konzerne darüber bestimmen, wie Landwirtschaft und Ernährung aussehen sollen. ■



Foto: privat

Ausführliche Informationen über Konzerne im Agrar- und Ernährungsbereich in Erklärung von Bern (Hg.): Agropoly, Neuaufgabe 2014.

Uwe Hoering ist freier Journalist und Publizist und betreibt den Themendienst www.globe-spotting.de.