Konjunkturbarometer Agribusiness in Deutschland 2018

Eine Gemeinschaftsstudie mit der

GEORG-AUGUST-UNIVERSITÄT GÖTTINGEN

und der Marketinggesellschaft der niedersächsischen Land- und Ernährungswirtschaft e. V.

MARKETING GESELLSCHAFT

auf der Grundlage der Datenreihen des ifo Instituts – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München e. V. (ifo)

ifo

EY

Building a better working world

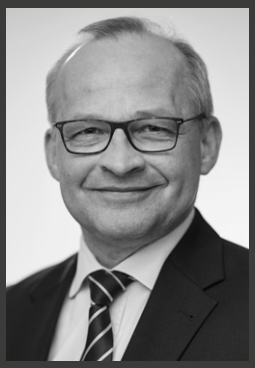
Autoren

Dr. Christian Janze

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Telefon +49 511 8508 26945
christian.janze@de.ey.com

Prof. Dr. Ludwig Theuvsen

Georg-August-Universität Göttingen
Telefon +49 551 39 4851
theuvsen@uni-goettingen.de



Dr. Christian Schmidt

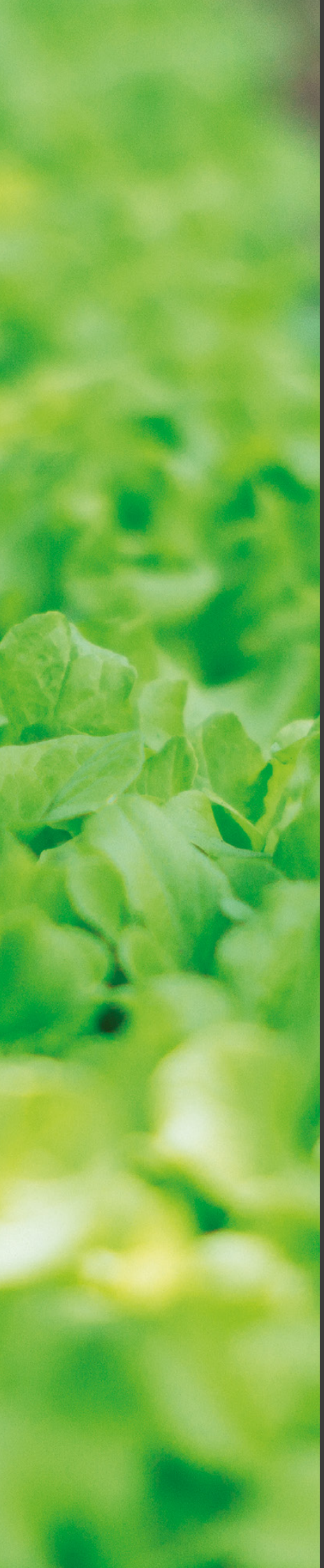
Marketinggesellschaft der
niedersächsischen Land- und
Ernährungswirtschaft e. V.
Telefon +49 511 34879 20
info@mg-niedersachsen.de

Johannes Meyer

Georg-August-Universität Göttingen
Telefon +49 551 39 4869
johannes.meyer@agr.uni-goettingen.de

Carolin Winkel

Georg-August-Universität Göttingen
Telefon +49 551 39 4851
carolin.winkel@agr.uni-goettingen.de



Inhalt

1 Einleitung 5
Der ifo-Index als Konjunkturindikator 8

2 Das Agribusiness in Deutschland 12

3 Die Landtechnikindustrie 16
Wirtschaftliche Bedeutung 16
Rückblick auf das Jahr 2017 28
Ausblick auf das Jahr 2018 30

4 Die Ernährungsindustrie 32
Wirtschaftliche Bedeutung 32
Rückblick auf das Jahr 2017 38
Ausblick auf das Jahr 2018 39

4.1 Die Fleischwirtschaft 40
Wirtschaftliche Bedeutung 40
Rückblick auf das Jahr 2017 44
Ausblick auf das Jahr 2018 45

4.2 Die Molkereiwirtschaft 46
Wirtschaftliche Bedeutung 46
Rückblick auf das Jahr 2017 50
Ausblick auf das Jahr 2018 51

5 Fazit 52

Ansprechpartner 55

Die Niederlassung Hannover der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und der Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre des Agribusiness der Georg-August-Universität Göttingen blicken auf eine nunmehr fast 10-jährige Zusammenarbeit bei der Analyse von Strategien und Geschäftsentwicklungen im deutschen Agribusiness zurück. Mit der vorliegenden Studie Konjunkturbarometer Agribusiness 2018 setzen die Partner diese erfolgreiche Kooperation fort.

1 Einleitung

Wie schon in den Vorjahren, so nehmen auch zum Jahreswechsel 2017/2018 das Agribusiness-Team von EY Hannover sowie die Arbeitsgruppe „Betriebswirtschaftslehre des Agribusiness“ am Department für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung der Georg-August-Universität Göttingen in einer gemeinsamen Studie eine Einschätzung der wirtschaftlichen Lage und Entwicklung des Agribusiness vor. Nach bewährtem Muster stützt sich das Konjunkturbarometer Agribusiness 2018 nicht nur auf das Expertenwissen der Autoren und statistisches Datenmaterial, sondern auch auf die Konjunkturdaten des renommierten ifo Instituts – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München e. V. Zudem konnten in diesem Jahr drei renommierte Experten als Interviewpartner zum aktuellen Trendthema „Smart Farming“ gewonnen werden.

Das Agribusiness umfasst alle der Landwirtschaft vor- und nachgelagerten Wertschöpfungsstufen. Als Lieferanten der Landwirtschaft sind vor allem Saat- und Tierzuchtunternehmen, Hersteller von Pflanzenschutz- und Düngemitteln, die Futtermittelindustrie sowie Landtechnikhersteller von Bedeutung. Auf der Abnehmerseite sind es die verschiedenen Zweige der Ernährungsindustrie und des Ernährungshandwerks, die dem Agribusiness zugerechnet werden. Die Ernährungswirtschaft ist vielgestaltig; sie umfasst unter anderem die Bereiche Schlachten, Milch- und Fleischverarbeitung, Teig- und Backwaren, Obst und Gemüse, Süßwaren, Mahl- und Schälmühlen, Mälzereien usw. Auch landwirtschaftsnahe Formen des Handels wie der Land- und der Viehhandel gehören zum Agribusiness.

Das deutsche Agribusiness hat sich in den vergangenen Jahren insgesamt erfolgreich entwickelt und teilweise Rekordumsätze erzielt, mehr Beschäftigung geschaffen und das Auslandsgeschäft in vielen Bereichen weiter ausgebaut. 2017 wurde die Erfolgsgeschichte des deutschen Agribusiness nach zwei schwierigen Jahren trotz einer teilweise etwas holprigen Wegstrecke fortgeschrieben. Abzulesen ist die insgesamt robuste Entwicklung der Branche exemplarisch an dem Rekordbesuch auf der Agritechnica, die vom 10. bis 16. November 2017 rund 450.000 Besucher, davon etwa 100.000 aus dem Ausland, nach Hannover lockte. Und dies, obwohl sich das Agribusiness 2017 mit einer ganzen Reihe alter und neuer Herausforderungen konfrontiert sah:

- Die gesellschaftliche Tierwohldebatte hat nichts von ihrer Schärfe verloren. Nachdem in den vergangenen Jahren die Geflügel- und die Schweinehaltung im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit standen, rücken allmählich weitere Betriebszweige, namentlich die Bullenmast und die Milcherzeugung, in den Blickpunkt. Für die gemessen am Umsatz wichtigsten Teilbranchen der Ernährungswirtschaft, die Fleisch- und die Molkereiwirtschaft, sind die gesellschaftlichen Konflikte rund um die moderne Tierhaltung von fundamentaler Bedeutung für ihre wirtschaftliche Zukunft.

- Angesichts der starken räumlichen Konzentration der landwirtschaftlichen Nutztierhaltung, die sich in den letzten Jahrzehnten herausgebildet hat, stellt das novellierte Düngerecht eine erhebliche Herausforderung für die landwirtschaftlichen Nutztierhalter und damit indirekt auch für die Fleisch-, die Milch- und die Futtermittelwirtschaft dar.

- Die Debatte um die – letztlich erfolgte, allerdings auf fünf Jahre befristete – Verlängerung der Zulassung des Pflanzenschutzmittels Glyphosat wurde gesellschaftlich, medial und politisch sehr intensiv geführt. Öffentlichkeitswirksam wurde diese Debatte mit dem – tatsächlichen oder auch nur behaupteten – Phänomen des Bienen- bzw. Insektensterbens verknüpft. Glyphosat steht dabei pars pro toto für den gesamten Einsatz von Pflanzenschutz- und mineralischen Düngemitteln und damit für die Zukunft(sfähigkeit) einer intensiven Landwirtschaft und mit ihr weiter Teile des Agribusiness in Europa.

- Unwetter und ungewöhnlich schlechte Erntebedingungen im Jahr 2017 lassen zunehmend auch in Deutschland die Folgen des Klimawandels erahnen und haben zu erheblichen Rückgängen der Erntemengen, etwa bei Getreide, und zu starken Qualitätseinbußen beigetragen. Auch Sonderkulturbetriebe hatten unter den teilweise ungewöhnlichen Witterungsbedingungen zu leiden; entsprechend gering waren 2017 die Erntemengen bei Äpfeln und einigen anderen Obstsorten. Beschaffungsprobleme und erhebliche Kostensteigerungen sind die Folgen für die verarbeitende Industrie, etwa für Fruchtsafthersteller.

- Die Weltmärkte für Agrarprodukte und für wenig verarbeitete Lebensmittel wie zum Beispiel Butter und Milchpulver sind unverändert durch eine sehr hohe Preisvolatilität gekennzeichnet. Molkereien und andere Verarbeiter stehen in der Folge vor der Herausforderung, neue Modelle der Preisfindung für ihre landwirtschaftlichen Lieferanten zu entwickeln und innovative Instrumente des Risikomanagements, etwa unter Einbindung von Warenterminbörsen, bereitzustellen.

- Politische Ereignisse wie der zurzeit verhandelte Brexit bewirken im Agribusiness – wie auch in den meisten anderen Branchen – eine erhebliche Verunsicherung. Weder ist klar, welchen Umfang der nächste EU-Agrarhaushalt unter den veränderten Vorzeichen haben wird, noch ist absehbar, wie stark die Exporte nach Großbritannien, einem der wichtigsten Auslandsmärkte für das deutsche Agribusiness, vom EU-Austritt des Landes tangiert sein werden.

- In technologischer Hinsicht hält die Digitalisierung die Unternehmen in Atem. Das Schlagwort von der „Industrie 4.0" hat auch in der Ernährungswirtschaft Einzug gehalten. Stalleinrichter und die Landtechnikindustrie wiederum schaffen die Voraussetzung für die weitere Automatisierung der Tierhaltung und der Pflanzenproduktion und bereiten der Vernetzung der Unternehmen entlang der Wertschöpfungsketten des Agribusiness den Weg.

- Die Unternehmen des Agribusiness sind mit einem zunehmenden Fachkräftemangel konfrontiert. Der demografische Wandel in Verbindung mit dem Wachstum der Metropolregionen zulasten ländlicher Räume bringt für die Agrar- und Ernährungswirtschaft besondere personalwirtschaftliche Problemstellungen mit sich.

Ungeachtet dieser und anderer Herausforderungen hat das Agribusiness das Jahr 2017 insgesamt erfolgreich und überwiegend mit einem deutlichen Umsatzplus abgeschlossen. In der Landtechnikindustrie haben die Umsätze und Exporte nach der zwischenzeitlichen, durch die starke Investitionszurückhaltung der Landwirte bedingten Schwächephase wieder angezogen. In der Ernährungsindustrie liegen die Umsätze mittlerweile wieder deutlich über 170 Mrd. €; auch der Beschäftigungsaufbau setzt sich fort. Für eine Branche, die nur in Teilen für Hightech steht und vielfach eher den Low- und Mediumtech-Industriezweigen zugerechnet werden muss, ist ein Beschäftigungsaufbau in einem Hochlohnland keine Selbstverständlichkeit. Allerdings war in der zweiten Jahreshälfte 2017 auch eine zunehmende Verunsicherung in der Branche zu spüren. Es ist daher eine offene Frage, wie es 2018 wirtschaftlich weitergehen wird.

Der ifo-Index als Konjunkturindikator

Der ifo-Index ist ein recht zuverlässiger, der späteren konjunkturellen Entwicklung vorlaufender Indikator. Aufgrund seiner guten Prognosequalität wird in Deutschland vor allem der Geschäftsklimaindex der gewerblichen Wirtschaft in Politik, Wirtschaft und Medien weithin beachtet. Neben zahlreichen anderen Branchen findet auch das Agribusiness bei der empirischen Ermittlung der Geschäftslage, der Geschäftserwartungen und des Geschäftsklimas durch das ifo Institut Berücksichtigung. Die ifo-Daten vermitteln daher einen differenzierten Einblick in die konjunkturelle Lage des Agribusiness und ermöglichen einen fundierten Ausblick auf die nähere Zukunft.

Der ifo-Geschäftsklimaindex

ist ein Frühindikator für die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland. Seit 1972 ermittelt das ifo Institut – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München e. V. monatlich diesen Index. Die Ermittlung der Aussagen zur konjunkturellen Lage basiert auf den Meldungen von rund 7.000 Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes, des Bauhauptgewerbes sowie des Groß- und Einzelhandels. Auf der Grundlage der Befragungsdaten werden sowohl Salden- als auch Indexwerte ermittelt. Die Medien bevorzugen die Wiedergabe der Indexwerte, vor allem des Geschäftsklimaindex. Die Indexwerte ergeben sich, indem die jeweils aktuelle Einschätzung des Geschäftsklimas durch die befragten Unternehmen zu derjenigen in einem Basisjahr – noch immer 2005 – in Beziehung gesetzt wird. Abb. 1 zeigt beispielhaft die Indexwerte der Geschäftslage, der Geschäftserwartungen und des Geschäftsklimas für die gewerbliche Wirtschaft in Deutschland für den Zeitraum von 2008 bis Ende 2017.

Die Darstellung der Indexwerte ist aufgrund der Bezugnahme auf das Basisjahr 2005 vergleichsweise unanschaulich. In den weiteren Ausführungen, zum Beispiel in Abb. 2, werden daher meist die Saldenwerte wiedergegeben, da sie dem Betrachter ein leichter verständliches Bild von der konjunkturellen Lage und der zu erwartenden weiteren konjunkturellen Entwicklung vermitteln. Positive Saldenwerte, oberhalb der Nullinie, ergeben sich aus einer mehrheitlich positiven Einschätzung der Konjunktur durch die Unternehmen, die sich an den Befragungen des ifo Instituts beteiligen. Negative Werte signalisieren dagegen eine mehrheitlich negative Stimmungslage.

Die von den Unternehmen geäußerten Geschäftserwartungen laufen erfahrungsgemäß der späteren tatsächlichen Entwicklung der Geschäftslage um etwa sechs Monate voraus. Abb. 1 verdeutlicht dies am Beispiel der Indexwerte und Abb. 2 anhand der Saldendarstellungen für die gewerbliche Wirtschaft.

Der erkennbar werdende, relativ enge Zusammenhang zwischen den geäußerten Geschäftserwartungen, den späteren Einschätzungen der Geschäftslage und der tatsächlichen konjunkturellen Entwicklung erklärt den guten Ruf des ifo-Geschäftsklimaindex als konjunktureller Frühindikator.

ifo-Index Geschäftslage

Zur Beurteilung der Geschäftslage werden die Unternehmen monatlich vom ifo Institut gebeten, ihre Lage mit „gut", „befriedigend" oder „schlecht" zu bewerten. Darüber hinaus werden die Entwicklungen der Produktionstätigkeit und der Nachfragesituation im vorangegangenen Monat abgefragt.

ifo-Index Geschäftserwartungen

Ergänzend zur aktuellen Geschäftslage sollen die Unternehmen ihre Erwartungen hinsichtlich der Entwicklung der Geschäftslage in den nächsten sechs Monaten angeben. Die erwartete Entwicklung kann mit „günstiger", „gleichbleibend" oder „ungünstiger" gekennzeichnet werden. Zusätzlich werden die Unternehmen gebeten zu sagen, wie sich ihrer Ansicht nach in den nächsten drei bzw. sechs Monaten die Produktionstätigkeit und die Inlandsverkaufspreise entwickeln werden.

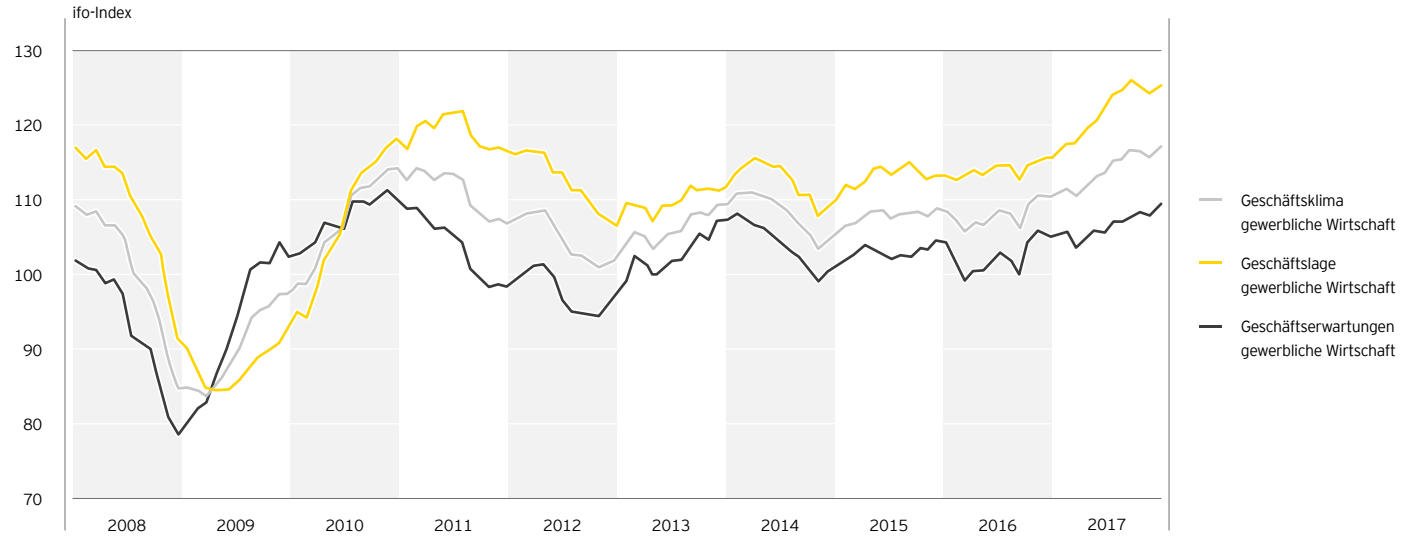
ifo-Index Geschäftsklima

1010110
10010**01**
1101010

Die Angaben der Unternehmen zur Geschäftslage wie auch zur weiteren Geschäftsentwicklung werden saldiert, indem die negativen von den positiven Einschätzungen subtrahiert werden. Die mittlere Kategorie („befriedigend" bzw. „gleichbleibend") bleibt in beiden Fällen unberücksichtigt und beeinflusst das Ergebnis nicht. Die beiden Einzelsalden können dementsprechend zwischen −100 und +100 liegen. Das Geschäftsklima ist dann ein Mittelwert aus beiden Salden.

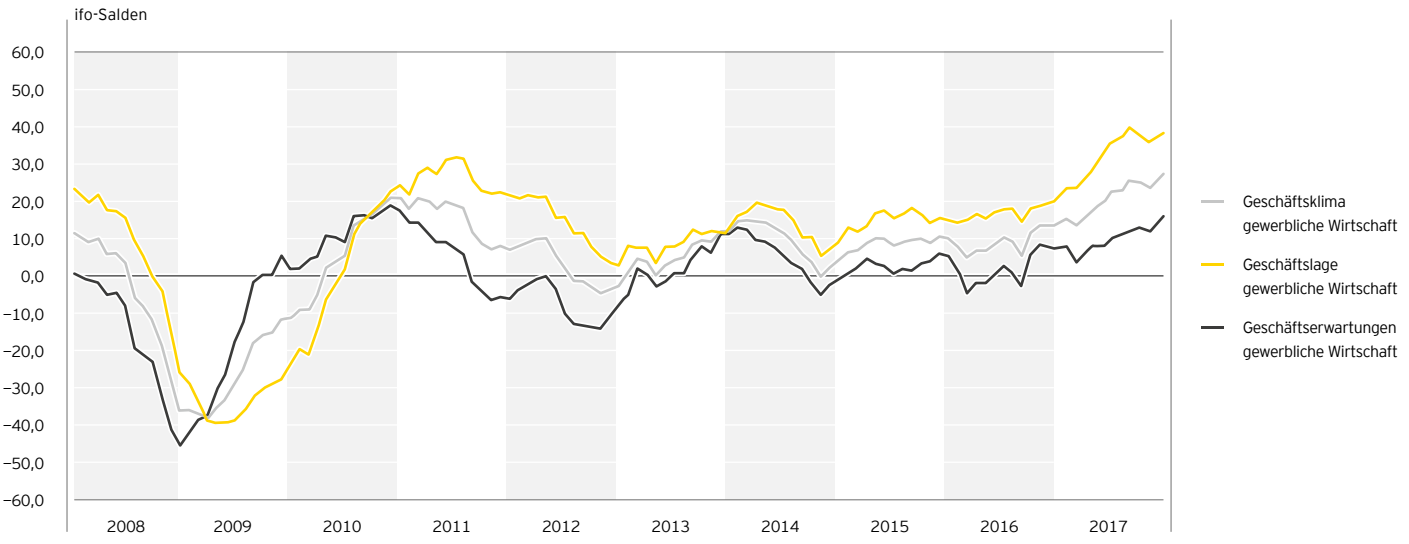
Die folgende Beispielrechnung veranschaulicht die Vorgehensweise: Schätzen 45 % der befragten Unternehmen ihre Geschäftslage als gut, 30 % als befriedigend und 25 % als schlecht ein, so lautet der Saldo für die Geschäftslage: 45 – 25 = 20. Analog wird die Einschätzung der Geschäftserwartungen ermittelt. Abb. 2 zeigt exemplarisch die Salden für die Geschäftslage und die Geschäftserwartungen sowie – als Mittelwert – das Geschäftsklima für das verarbeitende Gewerbe für den Zeitraum 2008 bis Ende 2017.

Abb. 1: Geschäftslage, Geschäftserwartungen und Geschäftsklima in der gewerblichen Wirtschaft (Indexwerte)



Quelle: eigene Darstellung nach ifo Institut 2017

Abb. 2: Geschäftslage, Geschäftserwartungen und Geschäftsklima in der gewerblichen Wirtschaft (Saldendarstellung)



Quelle: eigene Darstellung nach ifo Institut 2017

Das Agribusiness in Deutschland

Das Agribusiness ist überwiegend dem verarbeitenden Gewerbe zuzurechnen, das 2016 in Deutschland einen Gesamtumsatz in Höhe von knapp 1,8 Billionen € erzielte. Im Vergleich zum Vorjahr bedeutete dies einen Umsatzanstieg um 0,6 %. Im deutschen Agribusiness war die Entwicklung aufgrund der preisbedingten Umsatzrückgänge im Handelsbereich etwas verhaltener; im Vergleich zum Vorjahr sanken die Umsätze leicht um 0,3 %.

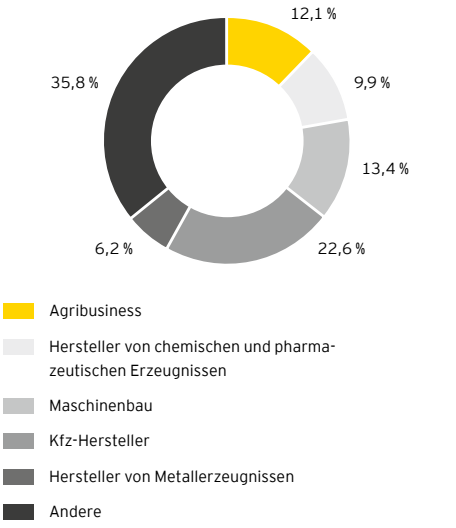
2015 wurden in der Branche 219,0 Mrd. € umgesetzt, 2016 218,3 Mrd. €. Für 2017 wurde ein Umsatzanstieg um 3,4 % auf 225,7 Mrd. € erwartet. Das Agribusiness ist damit gemessen am Umsatz nach dem Fahrzeugbau (406,7 Mrd. €; -0,1 % gegenüber dem Vorjahr) und dem Maschinenbau (240,3 Mrd. €; +2 %) und noch vor den Herstellern von chemischen und pharmazeutischen Erzeugnissen (182,7 Mrd. €; -2,2 %) die drittgrößte Teilbranche innerhalb des verarbeitenden Gewerbes (Abb. 3).

2

Das Agribusiness stellt einen bedeutenden und – gemessen an der öffentlichen Aufmerksamkeit – oft unterschätzten Wirtschaftsfaktor in Deutschland dar. Der Stellenwert der Branche geht damit weit über die wirtschaftliche Bedeutung der Landwirtschaft hinaus, deren Anteil am Bruttoinlandsprodukt in Deutschland 2016 bei lediglich 0,64 % lag.

Viele Unternehmen des Agribusiness sind im ländlichen Raum und damit abseits der boomenden Metropolregionen angesiedelt. Gerade viele fernab der Ballungsräume liegende ländliche Regionen sind in Deutschland durch erhebliche Strukturschwächen und sehr große demografische Herausforderungen gekennzeichnet. Für diese Regionen ist das Agribusiness oft von sehr großer wirtschaftlicher Bedeutung. Vereinzelt haben sich in Deutschland sogar sogenannte Agribusiness-Cluster herausgebildet, in denen die Zahl der Unternehmen wie auch der Beschäftigten im Agribusiness in Relation zur Gesamtzahl der Unternehmen und der Beschäftigten überdurchschnittlich hohe Werte erreicht. Beispiele hierfür finden sich im nordwestlichen Niedersachsen, im nördlichen Nordrhein-Westfalen, in Niederbayern, im Allgäu und in einigen Sonderkulturregionen in Rheinland-Pfalz. In diesen Regionen haben sich rund um die zum Teil sehr intensive, durch Nutztierhaltung oder Sonderkulturen gekennzeichnete landwirtschaftliche Produktion zahlreiche Unternehmen aus vor- und nachgelagerten Wirtschaftsbereichen niedergelassen. Diese wiederum haben weitere Dienstleister und Ausbildungseinrichtungen angelockt. Wirtschaftlich und demografisch entwickeln sich diese Regionen dank des verhältnismäßig krisensicheren und standorttreuen Agribusiness oft sehr viel besser als viele andere ländliche Räume.

Abb. 3: Anteile verschiedener Branchen am Gesamtumsatz des verarbeitenden Gewerbes (2016)



Quelle: eigene Darstellung und Berechnung nach Destatis 2017

Die Präsenz in ländlichen Regionen ist für die Unternehmen des Agribusiness mit Herausforderungen verbunden. So wird es für diese Unternehmen zunehmend schwierig, sich im umkämpften Markt für gut ausgebildete Mitarbeiter zu behaupten. Die Attraktivität vieler ländlicher Räume sinkt aufgrund des demografischen Wandels, der Ausdünnung der öffentlichen Infrastruktur und erheblicher Defizite bei der Verkehrs- und Breitbandanbindung. Auch stehen die für viele Familien charakteristischen *dual career couples* vor der fast unlösbaren Aufgabe, einen zweiten attraktiven Arbeitsplatz zu finden. Verschärft werden diese Probleme von Unternehmen in ländlichen Räumen, wenn die restliche Wirtschaft boomt und die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften hoch ist.

Trotz dieser und anderer Herausforderungen nähren die hohen und in Teilbereichen sogar kontinuierlich steigenden Investitionen der Unternehmen im Agribusiness die Hoffnung, dass die große Bedeutung der Branche auch in Zukunft erhalten bleiben wird. So hat nach den jüngsten vorliegenden Zahlen die Ernährungsindustrie im Jahr 2015 knapp 5,8 Mrd. € investiert. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einem Plus von 7,4 %. Insgesamt sind die Investitionen damit das siebte Jahr in Folge gestiegen; gegenüber dem Jahr 2009, als die Investitionen in den Unternehmen der Ernährungsindustrie 4,1 Mrd. € betrugen, liegt der Zuwachs bei 1,7 Mrd. € bzw. stattlichen 39,7 %. Und auch die Hersteller von land- und forstwirtschaftlichen Maschinen haben in den vergangenen Jahren kräftig investiert. Ihr Allzeithoch erreichten die Investitionen im Jahr 2012 mit 323,7 Mio. €. Trotz des Umsatzrückgangs, der nach dem Rekordjahr 2013 einsetzte und erst im gerade abgelaufenen Jahr gestoppt werden konnte, blieben die Investitionen in der Landtechnikindustrie auf einem vergleichsweise hohen Niveau (2015: 272,7 Mio. €).

Die Unternehmen des Agribusiness sehen sich mit einer hohen Preisvolatilität auf den Weltmärkten für Agrarprodukte konfrontiert. Die schrittweise Liberalisierung der Agrarpolitik seit den 1990er-Jahren hat die europäischen Landwirte und mit ihnen auch viele Unternehmen des Agribusiness stärker dem freien Spiel der Marktkräfte und damit auch den Preisbewegungen auf den Weltagrarmärkten ausgesetzt. Bei Milch und wenig verarbeiteten

Milchprodukten wie Butter und Milchpulver beispielsweise lässt sich seit rund einem Jahrzehnt ein Preiszyklus beobachten, der etwa alle drei Jahre zu Preisspitzen für Milch um die 40 Cent je Kilogramm führt, denen dann jedoch regelmäßig Preistäler folgen, die durch Milchauszahlungspreise von zum Teil weniger als 20 Cent je Kilogramm gekennzeichnet sind. Nachdem die der Landwirtschaft vor- und nachgelagerten Branchen aufgrund der zwischenzeitlichen Einbrüche auf den Märkten für Agrarprodukte von Umsatz- und zum Teil auch von Gewinneinbußen betroffen waren, war zuletzt eine Erholung zu beobachten. So sind 2017 die Preise für Milch und Schweinefleisch im Vergleich zum Vorjahr deutlich gestiegen. Im Einklang mit dem Preisaufschwung verzeichneten die Unternehmen des Agribusiness in der zweiten Jahreshälfte 2016 und verstärkt dann 2017 wieder Umsatzzuwächse. Unklar ist gegenwärtig, ob der die Vergangenheit kennzeichnende Zyklus von drei Jahren in einem zunehmend liberalisierten Markt weiterhin Bestand haben wird. In der Fleischwirtschaft jedenfalls ist der sogenannte Schweinezyklus bereits heute durch kürzere Intervalle gekennzeichnet; auch die aktuellen Marktaussichten bei Milch weisen eher auf weiter verkürzte Intervalle hin.

Strukturell ist das Agribusiness sehr heterogen. Dies gilt für die Größe der Unternehmen, aber auch für ihr Marktumfeld. Während die Abnehmerseite der Landtechnikindustrie kaum konzentriert ist, ergibt sich beim Blick auf die Ernährungsindustrie als Zulieferer eines sehr stark konzentrierten Lebensmitteleinzelhandels ein gänzlich anderes Bild. Die insgesamt vergleichsweise niedrigen Gewinnmargen vor allem in der Ernährungsindustrie sind ein Indiz dafür, dass die Unternehmen nicht nur einem Lebensmitteleinzelhandel mit einer deutlich höheren Verhandlungsmacht gegenüberstehen, sondern auch untereinander in einem erheblichen Preiswettbewerb stehen. Aus der schwierigen Situation zwischen scharfem Wettbewerb einerseits und marktmächtigem Einzelhandel andererseits können sich die Unternehmen nur bedingt befreien, etwa durch starke Marken und Produktinnovationen. In der jüngeren Vergangenheit waren Herstellermarken im Lebensmittelbereich jedoch verstärkt direkten Angriffen durch den Lebensmitteleinzelhandel ausgesetzt, der versucht, sein Angebot an den für ihn oft gewinnträchtigeren Eigenmarken auszubauen. Die Verhandlungsposition der Unternehmen der Ernährungsindustrie wird dadurch weiter geschwächt.

In letzter Zeit konnte ein deutlicher Trend zu einer Vertikalisierung der Wertschöpfungsketten der Lebensmittelindustrie beobachtet werden. In Deutschland deutet sich damit eine Entwicklung an, die im Ausland zum Teil bereits seit längerem erkennbar ist. Vertikalisierung bedeutet, dass einzelne Akteure durch vertragliche Bindung oder Kapitalbeteiligung ihren Einfluss auf vor- oder nachgelagerte Wertschöpfungsstufen ausdehnen und diese enger an sich binden. Alternativ wird auch vom Trend zur integrierten Erzeugung gesprochen. Ein Treiber dieser Entwicklung ist der Lebensmitteleinzelhandel, der – zum Teil bereits seit Jahrzehnten – über eigene Fleischwerke und verschiedene Formen der Vertragslandwirtschaft in der Fleischerzeugung und -verarbeitung aktiv ist. Neu ist, dass entsprechende Entwicklungen auch in anderen Bereichen wie etwa der Eiscremeproduktion oder der Herstellung von Milchfrischprodukten zu beobachten sind. Neben Einzelhandelsunternehmen treiben zum Teil auch große Verarbeiter die Vertikalisierung voran; hierfür stehen die aus dem Geflügelbereich bekannten Integrationsmodelle mehr oder minder deutlich Pate. Schließlich ist eine „Vertikalisierung von unten“ zu erkennen, indem sich landwirtschaftliche Betriebe oder Erzeugergemeinschaften stärker in der Verarbeitung oder im Vertrieb ihrer Erzeugnisse engagieren und sich in diesem Zuge als regionale Markenartikler etablieren. Sowohl der Milch- als auch der Fleischbereich liefern dafür interessante Beispiele.

Die Landtechnik-industrie

Wirtschaftliche Bedeutung

Die Landtechnikindustrie umfasst die Hersteller sämtlicher in der Landwirtschaft eingesetzter Maschinen.

Hierunter fallen neben Traktoren und Erntemaschinen auch jene für die Bodenbearbeitung, Aussaat, Pflanzenschutz und Düngung sowie die im Bereich der Innenwirtschaft eingesetzte Technik, namentlich die Stall- und die Fütterungstechnik. Im Jahr 2016 belief sich der weltweite Umsatz der Landtechnikindustrie nach Angaben des VDMA (Fachverband Landtechnik im Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbauer e. V.) auf rund 87 Mrd. €.

Damit ist der Umsatz der Branche 2016 nach den Rekordwerten der Jahre 2012 und 2013 bereits das dritte Mal in Folge zurückgegangen. Die Gründe dafür sind insbesondere in den niedrigen Preisen für Agrarprodukte zu suchen. So waren die Getreidepreise seit Mitte 2012 rückläufig und bewegen sich seit Mitte 2015 auf einem relativ geringen Niveau seitwärts. Auch die Preise für Milch und Fleisch waren in den Vorjahren niedrig; bei Milch wurde die Trendwende erst gegen Mitte des Jahres 2016 eingeleitet. Entsprechend gering war die Investitionsbereitschaft der Landwirte. Darüber hinaus war der Investitionsstau in der Landwirtschaft aufgrund der hohen Investitionen in den Vorjahren noch nicht so groß, dass die Landwirte trotz knapper Liquidität Investitionen in neue Maschinen tätigen mussten. 2016 verlangsamte sich allerdings der Umsatzschwund; am Jahresende stand ein Minus von knapp 4,4 % bzw. 4 Mrd. € zu Buche.

3

2017

183
Unternehmen mit 36.986 Mitarbeitern; Beschäftigungsaufbau hält an

7,6 Mrd. €
Umsatz der deutschen Landtechnikindustrie

5 Mrd. €
wurden in das europäische Ausland exportiert, Exportquote der Landtechnikindustrie: 73,5 %; innerhalb der EU ist Frankreich mit Einfuhren in Höhe von 1,2 Mrd. € weiterhin der wichtigste Kunde

(Zahlen für 2017 geschätzt)

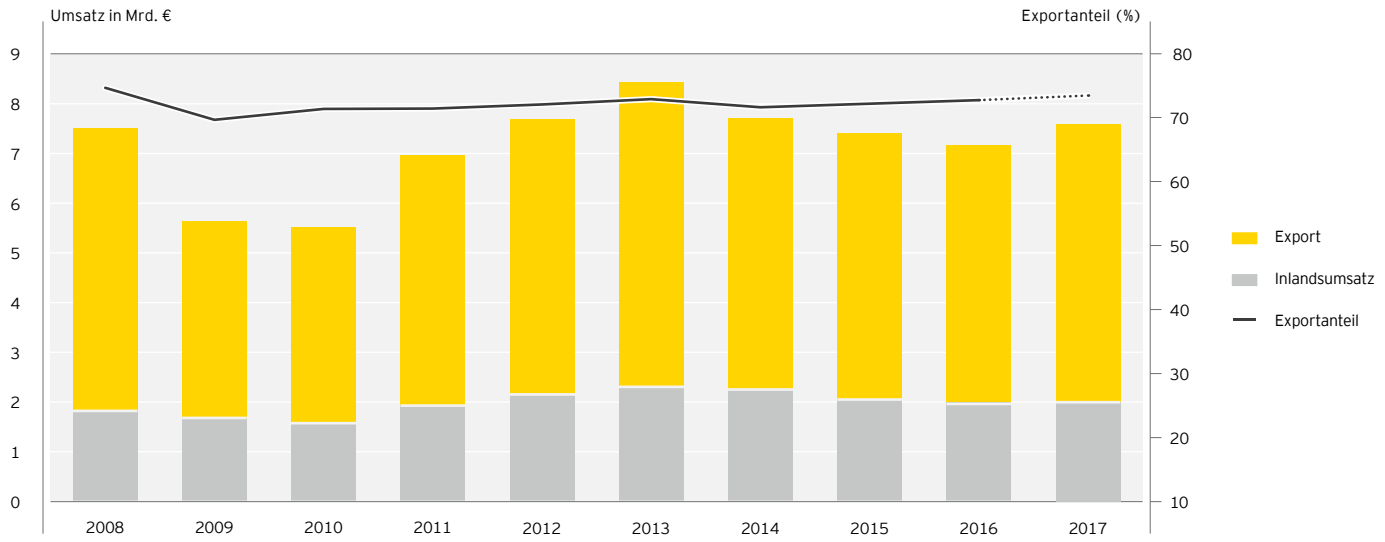
2017 brachte dann die lang ersehnte Wende am Weltmarkt für Landtechnik, die allerdings von dem Senior Analyst Harry Smit von der Rabobank mit den Worten „Recovering, but not booming" beschrieben wurde.

Auch in der deutschen Landtechnikindustrie war der Umsatz in den letzten Jahren rückläufig. Nach dem bisherigen Rekordjahr 2013 mit Umsatzerlösen in Höhe von fast 8,4 Mrd. € gingen die Umsätze im Folgejahr zunächst um 8,4 % und von 2014 auf 2015 noch einmal um 4 % auf 7,38 Mrd. € zurück. Im Jahr 2016 setzte die deutsche Landtechnikindustrie nach Angaben des VDMA etwa 7,14 Mrd. € (-3,3 %) um. Die Branche schnitt damit 2016 geringfügig besser als ihre ausländischen Wettbewerber ab und konnte dadurch ihren Anteil am weltweiten Landtechnikumsatz leicht auf etwa 8,2 % steigern (Abb. 4).

Eine deutliche Wende bei der Umsatzentwicklung, wenn auch noch keine neuen Rekordergebnisse, brachte das Jahr 2017 auch für die deutschen Hersteller. Im ersten Halbjahr lagen die Umsätze der deutschen Landtechnikindustrie laut VDMA 7 % über denen des Vorjahreszeitraums, da die Landwirte und Lohnunternehmen endlich wieder in Kauflaune waren; für das gesamte Jahr wurde mit einem Umsatzplus von 6 % gerechnet. Einträgliche Ernten und zufriedenstellende Erzeugerpreise, besonders für Milch und Futterpflanzen, haben die Nachfrage nach innovativen Produkten der Landtechnikindustrie weltweit steigen lassen. Dabei geht der VDMA davon aus, dass es sich bei der jüngsten Entwicklung nicht nur um einen kurzfristigen Aufschwung, sondern um eine längerfristige Aufwärtsbewegung handelt. So seien die Auftragsbücher der Hersteller voll, die Auslastung der Werke hoch und die Unternehmen machten gute Umsätze.

Vor diesem Hintergrund rechnete der VDMA für das Jahr 2017 mit einem Umsatz der deutschen Landtechnikindustrie in Höhe von 7,6 Mrd. €. Die gute Stimmung und der Rekordbesuch auf der Agritechnica 2017 in Hannover haben diese Erwartung bestätigt. Der Auftragsbestand entsprach nach Angaben des VDMA während des gesamten Jahres einer Produktionsdauer von annähernd drei Monaten. Ein solcher Spitzenwert wurde zuletzt im Ausnahmejahr 2013 notiert. Auch hieran ist abzulesen, dass sich die Investitionsplanungen der Landwirte aus der Sicht der Landtechnikindustrie zum Positiven entwickelt haben. Das Konjunkturbarometer Agrar, das vierteljährlich im Auftrag des Deutschen Bauernverbandes, des VDMA-Fachverbandes Landtechnik und der Landwirtschaftlichen Rentenbank ermittelt wird, bestätigt dies. So wird für den Zeitraum Oktober 2017 bis März 2018 mit Investitionen deutscher Landwirte in Höhe von 5,2 Mrd. € gerechnet – gegenüber den nur 2,8 Mrd. € des Zeitraums Oktober 2016 bis März 2017 ohne Zweifel ein deutlicher Turnaround. Allerdings sind nach Angaben der Landwirte mehr als 50 % der Mittel für Investitionen in Wirtschaftsgebäude und fast ein Drittel für Landkäufe vorgesehen.

Abb. 4: Entwicklung der Umsätze und des Auslandsgeschäfts in der Landtechnikindustrie von 2008 bis 2017



Quelle: eigene Darstellung und Berechnung nach VDMA 2017, Destatis 2017; Zahlen für 2017 geschätzt

Bei Maschinen und Geräten wird nur ein Investitionsanstieg von 0,8 auf 0,9 Mrd. € erwartet. Zudem beurteilen die Landwirte ihre aktuelle wirtschaftliche Lage zwar als gut, sind für die nähere Zukunft aber weniger optimistisch, sodass die wirtschaftliche Stimmungslage bei den wichtigsten Kunden der Landtechnikindustrie insgesamt einen Dämpfer erhalten hat. Vor diesem Hintergrund geht der VDMA für 2018 von einem weiteren Umsatzwachstum aus, das mit 4 % aber etwas schwächer als das Umsatzplus des vergangenen Jahres ausfallen wird. „Recovering, but not booming" – diese Aussage dürfte auch die Entwicklung des Jahres 2018 angemessen beschreiben.

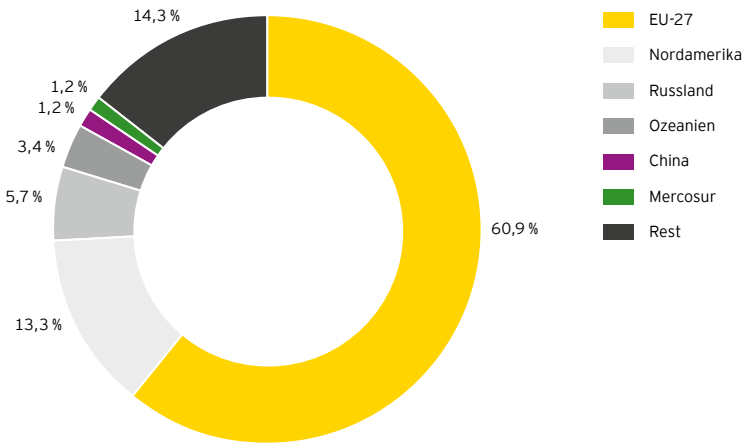
Neben der größeren Investitionsbereitschaft der deutschen Landwirte ist der Export angesichts eines Ausfuhranteils der deutschen Hersteller von über 70 % ein wesentlicher Motor des Aufschwungs. Vor allem Russland und die Ukraine sorgen nach Angaben des VDMA seit dem Herbst 2016 für anhaltend hohe Bestellungen und liefern dadurch besonders starke Konjunkturimpulse. In beiden Märkten wurden für das Jahr 2017 Wachstumsraten zwischen 10 % und 25 % erwartet. Allerdings ist der russische Markt für deutsche Hersteller nach wie vor nur schwer zugänglich. So werden ausschließlich Produkte heimischer Hersteller durch staatliche Förderprogramme unterstützt. Einige Hersteller haben darauf reagiert und Produktionsstätten vor Ort aufgebaut, auch wenn die

Fertigungstiefe in diesen Werken in aller Regel nicht so groß ist wie in Deutschland. Ein noch höheres, deutlich zweistelliges Plus wurde für die Ukraine prognostiziert; aufgrund guter Ernteerwartungen geht der VDMA von einem Anhalten des positiven Trends aus. Die Entwicklungen im ostasiatischen Raum gestalten sich dagegen eher verhalten. In China ist der aktuelle Maschinenbestand aufgrund staatlicher Subventionen viel zu hoch; gleichzeitig bewegen sich die Preise für wichtige Ackerbaukulturen auf einem sehr niedrigen Niveau bzw. ist der Anbau beispielsweise von Soja im Vergleich mit den USA und Brasilien nicht wettbewerbsfähig.

Unabhängig von der Entwicklung in einzelnen Ländern ist der Export für die deutsche Landtechnikindustrie von herausragender

Bedeutung. 2016 gingen die Exporte zwar um 141 Mio. € zurück, trugen aber dennoch rund 73 % zum Branchenumsatz in Höhe von 7,14 Mrd. € bei. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies einen weiteren Anstieg der Exportquote um 0,7 Prozentpunkte. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes lagen die Exportumsätze in den ersten drei Quartalen des Jahres 2017 noch um 1,5 % unter denen des Vorjahres. Allerdings schließen die Zahlen des Statistischen Bundesamtes auch Hersteller von Geräten ein, die nicht im engeren Sinne der Landtechnik zuzurechnen und daher in den Zahlen des VDMA nicht berücksichtigt sind. Vor dem Hintergrund des zuletzt wieder deutlich stärkeren Exportgeschäfts wurde 2017 für die Landtechnikindustrie mit einer Exportquote von 73,5 % bei insgesamt um 6 % wachsenden Umsätzen gerechnet.

Abb. 5: Anteile einzelner Regionen und Länder an den Gesamtexporten der Landtechnikindustrie 2016



Quelle: eigene Darstellung und Berechnung nach Destatis 2017

Die Europäische Union ist seit jeher die mit Abstand wichtigste Exportregion für die deutsche Landtechnikindustrie (Abb. 5). Im Jahr 2016 wurde Landtechnik im Wert von 4,9 Mrd. € in das europäische Ausland exportiert. Damit hatte die EU einen Anteil von 60,9 % am gesamten Exportumsatz der Landtechnikindustrie. Innerhalb der EU ist Frankreich mit Einfuhren in Höhe von 1,2 Mrd. € (23,8 % der Ausfuhren in die EU) weiterhin der mit Abstand wichtigste Kunde. Auf den weiteren Plätzen folgen das Vereinigte Königreich (0,5 Mrd. €; 11 %) und die Niederlande (0,4 Mrd. €; 7,3 %), die Polen von Platz drei verdrängt haben.

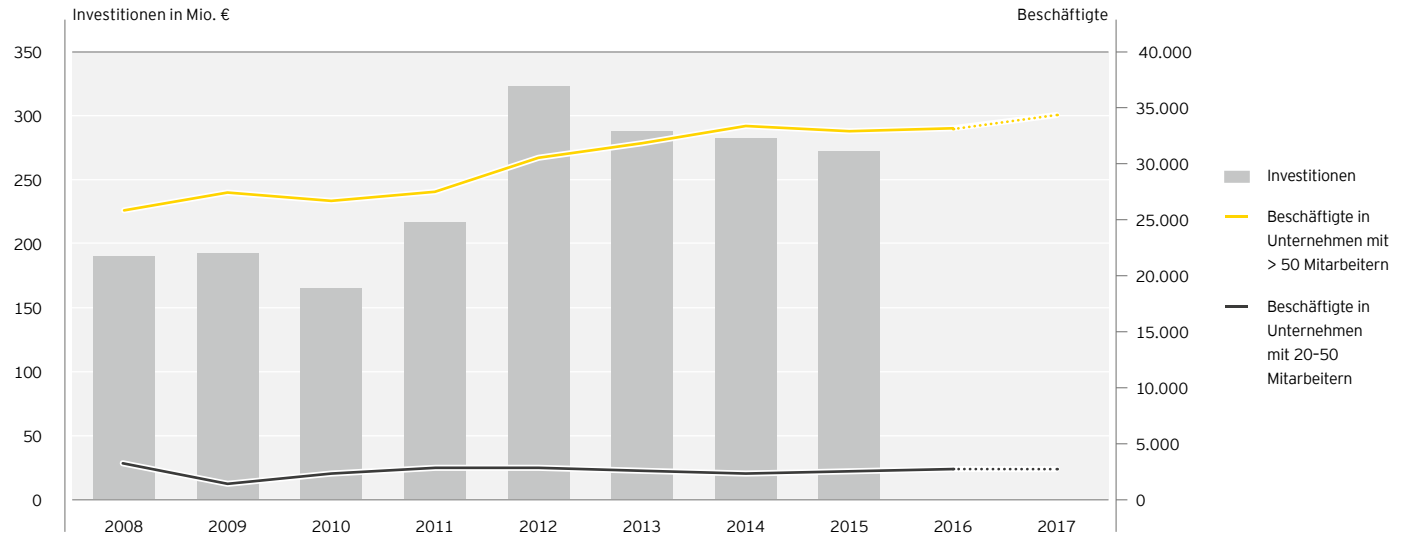
Nach der EU ist der NAFTA-Raum mit einem Anteil von zusammen 13,3 % (1,1 Mrd. €) der wichtigste Exportmarkt. Innerhalb dieser Region rangieren die USA mit einem Ausfuhranteil von 89 % (0,9 Mrd. €) deutlich vor Kanada (10,2 %; 0,1 Mrd. €) und Mexiko (1,4 %; 0,01 Mrd. €). Der wichtigste Abneh-

mer deutscher Landtechnik außerhalb der EU ist mittlerweile wieder Russland (5,7 %). Alle übrigen Zielmärkte sind von vergleichsweise geringer Bedeutung (Abb. 5).

Im Jahr 2016 beschäftigte die deutsche Landtechnikindustrie in 180 Unternehmen mit mehr als 20 Mitarbeitern 35.600 Menschen. Trotz des erheblichen Umsatzrückgangs seit 2013 sind sowohl die Zahl der Unternehmen als auch die Anzahl der von ihnen beschäftigten Mitarbeiter leicht angestiegen (Abb. 6). Im Jahr 2017 setzte sich der positive Trend fort. Zu Beginn des Jahres lagen die Beschäftigtenzahlen 2,1 % über denen des Vorjahres; zum Jahresende betrug das Plus sogar 3,7 %. Von 2008 bis 2016 hat sich die Anzahl der Mitarbeiter damit um fast ein Viertel von 28.766 auf 35.600 Beschäftigte (+23,8 %) und die Zahl der Unternehmen mit mehr als 20 Mitarbeitern von 158 auf 180 (+13,9 %) erhöht. Überwiegend entfiel der Zuwachs auf die Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten, die im Jahr 2016 96,3 % des Branchenumsatzes erzielten und 93 % aller Mitarbeiter beschäftigten. Hierin findet der vergleichsweise hohe Konzentrationsgrad der Branche seinen Ausdruck. Allein vier global tätige Unternehmen vereinen etwa 40 % des weltweiten Landtechnikumsatzes auf sich: Deere & Company, AGCO (unter anderem Gleaner, Fendt und Massey Ferguson), CNH Industrial (unter anderem Case, New Holland und Steyr) sowie Claas. Diese großen Landtechnikanbieter haben sich als Full Liner positioniert, mit dem Ziel, dem Kunden möglichst alle Produkte – vom Traktor über den Häcksler und Drescher bis hin zu Maschinen für die Bodenbearbeitung und die Futterernte – aus einer Hand anbieten zu können. Andere, oft mittelständische Unternehmen haben sich dagegen zu spezialisierten Technologieführern mit entsprechend hohen Exportanteilen entwickelt. Zahlreiche Auszeichnungen, wie sie etwa regelmäßig auf der Agritechnica vergeben werden, untermauern den hohen technologischen Entwicklungsstand der deutschen Landtechnikindustrie.

Wie die Umsätze, so sanken 2015 in der deutschen Landtechnikindustrie auch die Investitionen. Insgesamt ging das Investitionsvolumen um 10,1 Mio. € bzw. 3,6 % auf 272,7 Mio. € zurück (Abb. 6). Im Vergleich zum bisherigen Spitzenjahr 2012, als 323,7 Mio. € investiert wurden, bedeutet dies sogar einen Rückgang um 51 Mio. €. Im langjährigen Vergleich wird allerdings in der Landtechnikindustrie gegenwärtig immer noch sehr viel investiert, wie das weiterhin starke Plus gegenüber dem Jahr 2008 (190,4 Mio. €; +43,2 %) verdeutlicht. Die Umsatzzuwächse 2017 und voraussichtlich auch 2018 dürften vor dem Hintergrund der zunehmenden Digitalisierung in der Landwirtschaft und der dadurch ausgelösten Technologiesprünge zu weiter steigenden Investitionen beitragen.

Abb. 6: Entwicklung der Investitionen und der Beschäftigtenzahl in der Landtechnikindustrie



Quelle: eigene Darstellung und Berechnung nach Destatis 2017; Zahlen für 2017 geschätzt

Smart Farming – aktueller Trend in der Landtechnikbranche

Die Landtechnikbranche ist eine der wichtigsten vorgelagerten Branchen der Landwirtschaft. Die heutige Leistungsfähigkeit der Landwirtschaft ist zu großen Teilen dem technischen Fortschritt im Bereich der Landtechnik zu verdanken. 1950 ernährte ein deutscher Landwirt 10, 1960 bereits 17, 1980 47 und im Jahr 2000 schon 127 Menschen. Mittlerweile produziert ein einzelner Landwirt genügend Nahrungsmittel, um 155 Menschen satt zu machen. Neben dem landwirtschaftlichen Strukturwandel und dem damit einhergehenden Wachstum der durchschnittlichen Betriebsgrößen sowie dem züchterischen Fortschritt haben vor allem die durch die Landtechnikindustrie erst möglich gemachten Produktivitätsfortschritte diese rasante Entwicklung bewirkt.

Die deutsche Landtechnikindustrie gehört in vielen Bereichen zu den internationalen Innovations- und Technologieführern. Lange Zeit wurde die Entwicklung maßgeblich von Anstrengungen zur Erhöhung der Schlagkraft durch größere Arbeitsbreiten oder höhere Antriebsleistung sowie zur Erhöhung der Präzision, etwa bei der Saatgutablage oder der Ausbringung von Dünge- und Pflanzenschutzmitteln, vorangetrieben. Seit einigen Jahren bestimmt dagegen zunehmend die Digitalisierung und Automatisierung die Entwicklung in der Landtechnikindustrie. Smart Farming ist dabei eine sehr facettenreiche Entwicklung. Im Mittelpunkt stehen Innovationen in den Bereichen Sensorik, digitale Standortbestimmung, optische Erkennungssysteme und Datenvisualisierung. Vollständig digitalisierte, autonom gesteuerte Bearbeitungs- und Erntemaschinen sind in der Landwirtschaft bereits Realität geworden. Technische Systeme für Echtzeit-Bodenanalysen mit individuellen Ausbringungsmatrizen oder für spektrografische Online-Schädlingsanalysen und Bekämpfungsprogramme mittels Drohnen sind weitere Entwicklungen, die unter „Smart Farming“ subsumiert werden. Abgerundet wird die Entwicklung durch

die digitale Aufbereitung von Informationen zur Entscheidungsunterstützung wie Farmmanagementsysteme, Agrar-Apps oder Online-Plattformen für die Informationsgewinnung und den Informationsaustausch. Mit diesen Entwicklungen verbunden ist die Aussicht, dass eine präzisere Bewirtschaftung von Ackerflächen, eine genauere Überwachung und Versorgung der Viehbestände sowie eine vollständigere Dokumentation der Produktion die Arbeitsabläufe erleichtern, die Realisierung von Effizienzvorteilen gestatten, die Basis eines besseren Informationsaustauschs in den Wertschöpfungsketten bilden und Vorteile auf den gesellschaftlich bedeutsamen Feldern Umweltschutz und Tierwohl mit sich bringen.

Nach Angaben des Vereins Deutscher Ingenieure machten im Jahr 2015 Elektronik, Software und Sensortechnik bereits rund 30 % der Wertschöpfung in der Landtechnikindustrie aus. Der zunehmende Grad der Digitalisierung bringt sowohl Chancen als auch Risiken für die Branche mit sich. Einerseits sorgt „Digital Farming" für zusätzliche Investitionsanreize und treibt damit das Geschäft an. Andererseits muss die Landtechnikindustrie mit vielfältigen, aufwendig zu entwickelnden Lösungsangeboten aus dem Bereich der Smart- und Precision-Farming-Technologien auf dem Markt präsent sein. Damit ist zugleich eine Schwerpunktverlagerung der für einen langfristigen Wettbewerbsvorteil entscheidenden Kernkompetenzen verbunden. Wo gestern (und oft auch heute noch) eine hochpräzise Metallverarbeitung gefragt war, wird mehr und mehr Software-Know-how entscheidend für den Markterfolg. Auch das technologische Bezugssystem verändert sich. Zunehmend wird die Entwicklung in der Landtechnikindustrie – wie im gesamten Fahrzeugbau – zum Beispiel im Bereich des autonomen Fahrens durch Technikpioniere aus dem Silicon Valley bestimmt. Hinzu kommt die verstärkte Vernetzung, die die durch Landmaschinen generierten Daten zum integralen Bestandteil von Softwarelösungen macht, die den gesamten landwirtschaftlichen Betrieb erfassen und die Grundlage für die Vernetzung mit vor- und nachgelagerten Wirtschaftsbereichen schaffen.

Interview mit Prof. Dr. Joachim Hertzberg

Leiter der Knowledge-Based Systems Research Group (KBS) am Institut für Informatik der Universität Osnabrück sowie des Forschungsbereichs Planbasierte Robotersteuerung am Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz GmbH (DFKI), zum Thema „Smart Farming"

Herr Professor Hertzberg, Smart Farming ist einer der großen Entwicklungstrends in der Landtechnik. Welche Anwendungen stehen dem Landwirt heute schon im Ackerbau zur Verfügung?
Auf Landmaschinen gibt es eine Vielzahl von Assistenzfunktionen zur Optimierung der Prozessparameter sowie zum weitgehend autonomen Fahren auf dem Schlag – Letzteres beruhend auf hochpräziser Satellitennavigation (insbesondere RTK-GPS). Die teilflächenspezifische Bearbeitung von Schlägen ist aufgrund präziser Ortung, räumlich hoch aufgelöster Schlaginformation (z. B. in FMIS) und teilweise möglicher selektiver Parametrierung von Maschinenfunktionen (z. B. Ansteuerung einzelner Düsen oder Düsengruppen in Feldspritzen) zumindest teilweise möglich. Die Kooperation von Maschinen (z. B. in Ernteketten) wird durch Logistiksysteme unterstützt, die eine maschinenübergreifende Prozesssicht ermöglichen und dabei teilweise externe Parameter (z. B. Wetterdaten) einbeziehen. An vielen Stellen kranken die Systeme noch an einer herstellerspezifischen Sicht, am Mangel an Interoperabilität und dementsprechend an der Limitierung der insgesamt verwendbaren Datenbasis.

Auf der Agritechnica waren erste autonome Feldroboter zu sehen. Ist das Ihrer Einschätzung nach der derzeit wichtigste Trend? Gehört dem autonomen Fahren auch im Ackerbau die Zukunft?
Fahren ist nur ein Aspekt von Landmaschinen; wichtiger sind der Agrarprozess, der beim Fahren auf dem Schlag durchgeführt wird, und seine Koordination mit dem Fahren sowie die Kooperation in Raum, Zeit und Funktion von mehreren Maschinen und Prozessen. Der Einsatz autonomer Versionen von aktuellen Landmaschinen scheitert derzeit daran, dass ihr betriebswirtschaftlicher Nutzen in den Gesamtprozessen nicht überzeugt. Wenn in Zukunft die Prozesse und zusammen mit ihnen die darin nützlichen Maschinenfunktionen neu zugeschnitten werden, wird Autonomie in der Funktion (und dabei auch beim Fahren) eine wichtige Rolle spielen, und voraussichtlich werden physisch kleinere Systeme („Feldroboter") dann wichtiger. Die systematische Auswertung von Prozessdaten mit Methoden der Data Analytics dürfte im Sinne des Smart Farming sogar noch deutlich wichtiger für Smartness sein, als es die Autonomie beim Fahren ist.

Gibt es aus Ihrer Sicht noch andere wichtige Trends auf dem Weg zur „smarten Pflanzenproduktion"?
Ich verweise auf meine Antwort auf die vorige Frage: Koordination von Maschinen, ggf. Neudefinition der Prozesse in der Pflanzenproduktion und Data Analytics im Ackerbau halte ich für mindestens ebenso wichtige Punkte – wobei die Überarbeitung der Produktionsprozesse in Hinblick auf „smarte" Technologien bedauerlicherweise derzeit noch kein Trend ist.

Was sind Ihrer Ansicht nach die Vorteile von Smart Farming im Ackerbau? Was haben Landwirte, Verarbeiter, Handel und Verbraucher davon?
Smart Farming erlaubt grundsätzlich, wie derzeit praktisch schon durch die Auswirkung von hochpräziser Ortung bei der Schlagbearbeitung zu sehen, eine ressourcenschonendere Produktion von Agrargütern mit all ihren ökonomischen und ökologischen Vorteilen. In der Perspektive trägt Smart Farming als Familie von Technologien innerhalb der Agrar-Wertschöpfungskette potenziell zu einer durchgehenden Dokumentation des Produktionsprozesses bei, die für die gesamte Wertschöpfungskette Optimierung und für den Verbraucher am Ende eine präzisere Dokumentation des Produktionsprozesses und der Produktqualität ermöglicht. Um diese Perspektive einzulösen, braucht es in Zukunft jedoch eine ganze Reihe von Innovationen und Anstrengungen technologischer Art (z. B. Datenanalyse, Techniken zur Durchsetzung von Data Safety/Security), organisatorischer Art (z. B. Interoperabilität von Maschinen, Prozessen und Daten) und rechtlicher Art (z. B. Regelung von Datenhoheit).

Interview mit Prof. Dr. Arno Ruckelshausen

Leiter des Competence Center of Applied Agricultural Engineering (COALA) an der Hochschule Osnabrück und Vorsitzender der Gesellschaft für Informatik in der Land-, Forst- und Ernährungswirtschaft e. V. (GIL), zum Thema „Smart Farming"

Man liest und hört viel von Smart Farming. Was versteht man darunter eigentlich? Welche Technologien werden unter Smart Farming subsumiert?
Mit der zunehmenden Integration der Elektronik, Sensorik, Robotik und insbesondere der Informatik in der Landtechnik können die Prozesse effizienter und ressourcenschonender gestaltet werden. Die dabei möglichen Innovationen können zu deutlichen graduellen Verbesserungen führen, aber auch zu völlig neuen Agrarprozessen und Paradigmenwechseln (z. B. autonome Systeme, Remote Farming oder das Auflösen von Grenzen zwischen konventioneller und ökologischer Bewirtschaftung). Mit innovativen Technologien können Prozesse mit hoher räumlicher und zeitlicher Auflösung – bis hin zur Einzelpflanzenlandwirtschaft – gestaltet werden. Wesentliche Hilfsmittel des Menschen im Sinne von Schlüsseltechnologien sind dabei das Datenmanagement, die Dateninterpretation zur Umsetzung in Handlungsanweisungen, Mensch-Maschine-Schnittstellen, (bildgebende) Sensortechnologien, Robotik und Simulationstechnologien. Begriffe wie „Precision Farming", „Smart Farming" oder „Farming 4.0" sind letztlich Schlagwörter, um den Einzug dieser Technologien in die Landwirtschaft kompakt darzustellen; offenbar muss man dabei immer neue Begriffe erfinden und diese noch gegeneinander abgrenzen. Auf eine genaue Definition von „Smart Farming" als Baustein der digitalen Transformation in der Landwirtschaft kann ich persönlich daher gerne verzichten.

Was treibt die Digitalisierung in der Landwirtschaft? Was versprechen sich Landwirte von Smart Farming?
Der Begriff „Digitalisierung" klingt sehr technologisch, dabei geht es um die multidisziplinäre Aufgabe der digitalen Transformation in der Landwirtschaft; auch neue Formen der Integration des Menschen sind Gegenstand dieser Prozesse. Übergeordnetes Ziel ist dabei die Gestaltung einer Lebensform für zukünftige Generationen, die – im Gegensatz zu heute – im Einklang mit der Natur und Umwelt steht. Dies betrifft viele ökologische, ökonomische, soziale und gesellschaftliche Aspekte, die – mit Zielkonflikten – nachhaltig in Einklang gebracht werden müssen. Für die landwirtschaftlichen Betriebe stehen derzeit die wirtschaftlichen Aspekte und die Wertschätzung von Lebensmitteln im Vordergrund, sodass sich die Landwirte von der digitalen Transformation eine höhere Wirtschaftlichkeit durch Automatisierung und Flexibilität bei gleichzeitiger Erfüllung von Rahmenbedingungen zur Ökologie und Dokumentation erhoffen.

Ist Smart Farming etwas für jeden landwirtschaftlichen Betrieb? Oder können nur große Betriebe von der Technologie profitieren? Ist Smart Farming möglicherweise ein neuer Treibsatz für den agrarstrukturellen Wandel?
Teure Technologien und große Maschinen legen den Schluss der Fokussierung auf große Betriebe nahe, in diesem Sinne gibt es auch Prognosen für einen agrarstrukturellen Wandel. Der Einsatz innovativer Technologien birgt jedoch ein erhebliches Potenzial für kostengünstige Einstiege bei hohem Nutzen. Beispiele wurden auf der Agritechnica im November 2017 gezeigt: Flexible „Beacon-Module" (Unternehmen Fliegl und Pöttinger) mit Sensor- und Kommunikationstechnologien bieten – auch ohne Netzabdeckung im ländlichen Raum – niedrige Einstiegsschwellen. Ein anderes Beispiel ist die automatisierte Dokumentation via Smartphone (Farmdok). Der herstellerübergreifende Zugang zu Daten (Agrirouter, DKE-Data u. a.) bietet gerade sehr kleinen bis sehr großen Unternehmen die gleichen Chancen zur Umsetzung von Ideen und Geschäftsmodellen. Betrachtet man neuere Entwicklungen autonomer Feldroboter (z. B. XAVER von Fendt oder BoniRob von Bosch Deepfield Robotics), so ermöglichen kleinere Maschinen – im Gegensatz zu großen Landmaschinen – Anwendungen unabhängig von der Feldgröße. Diese XXS- statt XXL-Option kann global eine hohe Relevanz haben. Damit kann ein agrarstruktureller Wandel auch zugunsten kleiner Betriebe erreicht werden.

Wir führen intensive gesellschaftliche Debatten, u. a. über die Umweltwirkungen der Landwirtschaft und das Tierwohl in der Nutztierhaltung. Kann Smart Farming dabei helfen, diese Probleme zu lösen und die Debatten zu befrieden?
Die digitale Transformation hat keine „Nebeneffekte" zur Lösung dieser Probleme sondern zielt gerade auf die Verbindung von Ökonomie und Ökologie unter Integration des Menschen. Durch Wissen, Daten und Sensoren können intelligente, nachhaltige Prozesse zur Lösung der Probleme entwickelt werden. Ein Beispiel ist der chemische Pflanzenschutz; hier können durch selektive Prozesse (z. B. durch den Einsatz bildgebender Systeme) Einsparungen erzielt werden, die sowohl ökonomisch als auch ökologisch sinnvoll sind (ohne Widerspruch). Noch eindrucksvoller deutet sich ein Paradigmenwechsel bei dieser Thematik – auch angesichts der Herbizidresistenzen – durch den Einsatz mechanischer Pflanzenschutzmaßnahmen an: Die Kombination der Bildverarbeitung mit mechatronischen Systemen soll im konventionellen Landbau Prozesse voranbringen, die bisher der Schublade des ökologischen Landbaus zugeordnet wurden (Claas, John Deere; Agritechnica 2017). Der Einsatz der Technologien wird daher als fantastisches Hilfsmittel zur Lösung der anstehenden Probleme angesehen.

Interview mit Prof. Dr. Engel Friederike Hessel

Leiterin des Instituts für Agrartechnologie am Johann Heinrich von Thünen-Institut, Braunschweig, zum Thema „Smart Farming“

Frau Professor Hessel, „Smart Farming“ ist in aller Munde. Betrifft das Thema nur den Ackerbau oder stehen wir auch vor einer Digitalisierung im Stall?
Sensorbasierte Systeme zur Datenerfassung und Informationsgewinnung in Nutztierställen existieren schon seit geraumer Zeit. Diese Systeme können beispielsweise genutzt werden, um das Stallklima zu überwachen bzw. zu steuern. Weiterhin werden digitale Technologien eingesetzt, um sowohl gruppen- als auch einzeltierbezogene Informationen über das Tierwohl zu erlangen. Im Gegensatz zur Automatisierung, bei der die Arbeitskraft ersetzt wird, können mithilfe der Digitalisierung Probleme im Betriebsablauf aufgedeckt und Landwirte bei ihren Entscheidungen unterstützt werden. Insbesondere in der Milchviehhaltung hat sich bereits eine Vielzahl sensorbasierter Technologien in Kombination mit entsprechenden Algorithmen auf Einzeltierbasis zur Entscheidungsunterstützung in der Praxis etabliert.

Welche Techniken werden in der Nutztierhaltung bereits eingesetzt? Und was befindet sich in der Entwicklung? Erwarten Sie in absehbarer Zeit Quantensprünge bei der Digitalisierung im Stall?
Schlüsseltechnologie für die individuelle Überwachung von Nutztieren ist die elektronische Einzeltieridentifikation, die bereits vor mehr als 20 Jahren Einzug in die Tierhaltung gehalten hat. Diese Technik in Kombination mit weiteren Sensoren wird in der Praxis zur Erfassung des Tierverhaltens (z. B. Futteraufnahme und Brunst), aber auch zur Überwachung der Tiergesundheit genutzt. Aktuelle Forschung ist unter anderem auf die Online-Überwachung des Tierwohls mithilfe von Multisensorensystemen fokussiert. Diese Systeme generieren deutlich präzisere Informationen zum Tierverhalten und zur Tiergesundheit, als Landwirte mit dem Auge erfassen können. Ziel dieser Systeme ist es, Landwirte bei ihren Entscheidungen zu unterstützen. Im sogenannten Smart Livestock Farming werden zukünftig vermehrt Daten beispielsweise zum Betriebsmitteleinsatz, Maschinendaten und Umweltdaten sowie Informationen aus den vor- und nachgelagerten Bereichen in diese Systeme zur Entscheidungsunterstützung einfließen.

Das Tierwohl (einschließlich der Tiergesundheit) ist ein wichtiges Thema in der Öffentlichkeit. Hilft uns Smart Farming in der landwirtschaftlichen Nutztierhaltung dabei, den Erwartungen der Verbraucherinnen und Verbraucher in dieser Hinsicht besser gerecht zu werden?
Das Smart Livestock Farming ermöglicht es einerseits, die Nutztiere als Individuen zu betrachten, wodurch das Wohl des Einzeltieres gewährleistet werden kann. Andererseits können auch die Prozesse in den Betrieben optimiert werden. Die gewonnenen Informationen über Tiere und Produktionsabläufe ermöglichen nicht nur eine bessere Bestandsführung, sondern auch eine detailliertere Rückverfolgbarkeit der tierischen Produkte. Die Zertifizierung der Tierhaltung bzw. die Dokumentation der Produktion auf dieser Basis erhöhen die Information und damit letztendlich das Verbrauchervertrauen.

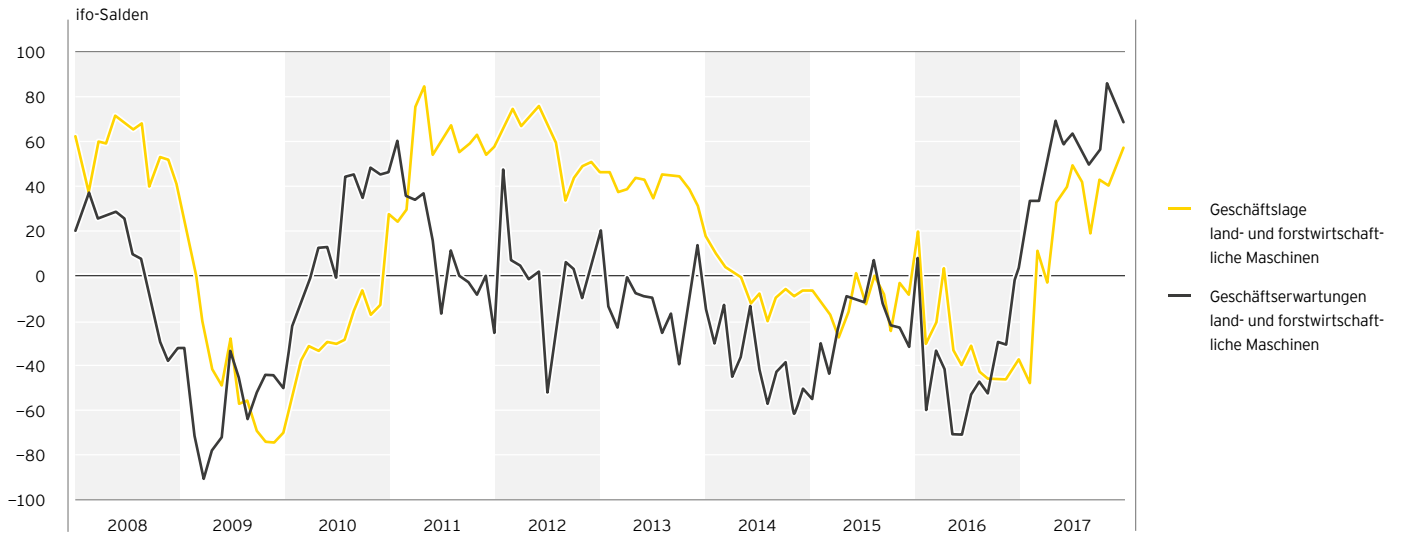
Sind die neuen Technologien eher eine Chance oder eine Herausforderung für unsere landwirtschaftlichen Betriebe?
Die neuen Technologien bieten den Landwirten eine Fülle von neuen Chancen, stellen sie aber auch vor viele Herausforderungen. Zum Beispiel könnten die Landwirte mithilfe der Digitalisierung die Transparenz ihrer Produktion erhöhen und dadurch bei der Vermarktung der tierischen Erzeugnisse Vorteile erlangen. Andererseits muss sich ein Landwirt zukünftig noch intensiver mit den digitalen Technologien beschäftigen. Wichtig ist jedoch, dass die Digitalisierung in der Nutztierhaltung den Landwirt nicht ersetzen kann, sondern nur zur Unterstützung dient. Letztendlich soll die Entscheidung nicht bei der Technik, sondern beim Menschen liegen.

Rückblick auf das Jahr 2017

Das Jahr 2017 brachte einen deutlichen Stimmungsaufschwung in der deutschen Landtechnikindustrie (Abb. 7). Während die Beurteilung der Geschäftslage in den drei vorherigen Jahren größtenteils negativ war, ließen sich 2017 – mit Ausnahme des Januars – keine negativen Werte mehr beobachten. Mit anderen Worten: Seither beurteilen wieder mehr Hersteller von Landtechnik ihre Geschäftslage als gut denn als schlecht. Die wesentlich verbesserte Wahrnehmung der Geschäftslage wurde von einer sich ebenfalls deutlich aufhellenden Einschätzung der Geschäftserwartungen begleitet. Im Oktober 2017 wurde mit 86,6 Punkten der höchste Wert im Verlauf des Jahres erreicht. Das Geschäftsklima, also der Mittelwert aus der Einschätzung der Geschäftslage und derjenigen der weiteren Geschäftsentwicklung, erreichte im Juni mit 56,1 Punkten seinen Jahreshöchstwert. Ein so hoher Wert wurde zuletzt im Jahr 2012 und damit in der damaligen Boomphase der Landtechnikbranche notiert. Da die Geschäftserwartungen der tatsächlichen Entwicklung der Geschäftslage erfahrungsgemäß um etwa ein halbes Jahr vorauslaufen, lässt die positive Stimmung zum Jahresende auf eine Fortsetzung des Aufschwungs in der Landtechnikindustrie hoffen. Im Einklang mit der verbesserten Stimmungslage in der Branche erwartete der VDMA-Fachverband Landtechnik für das Gesamtjahr 2017 einen Umsatzzuwachs der deutschen Landtechnikhersteller um 6 % auf rund 7,6 Mrd. €.

Für die Verbesserung der Stimmungslage in der Landtechnikindustrie sind die oben bereits beschriebenen Umsatzzuwächse um 7 % im ersten Halbjahr und um 6 % im Gesamtjahr sowie die sehr gute, zuvor zuletzt im Ausnahmejahr 2013 erreichte Kapazitätsauslastung der Fabriken maßgeblich. Im ersten Quartal beschränkte

Abb. 7: Entwicklung der Beurteilung der Geschäftslage und der Geschäftserwartungen in der Landtechnikindustrie



Quelle: eigene Darstellung nach ifo Institut 2017

sich das Wachstum noch vorwiegend auf den deutschen Markt. Doch schon im zweiten Quartal haben dann auch die Auslandsumsätze mit einem Plus von 14 % deutlich angezogen. Da die deutsche Landtechnikindustrie eine Exportquote von deutlich über 70 % aufweist, ist sie darauf angewiesen, auch international zu punkten. Vor allem die Nachfrage nach Maschinen für die Ernte von Futterpflanzen, angefangen vom Mähwerk bis hin zum Feldhäcksler, entwickelte sich sehr dynamisch. Darüber hinaus waren 2017 auch die Hersteller von Fütterungstechnik sowie von Lade- und Erntewagen, die im abgelaufenen Halbjahr zweistellig gewachsen sind, mit der Geschäftsentwicklung sehr zufrieden. Im wichtigen Segment der Ackerschlepper gestaltete sich das Bild nach Angaben des VDMA noch etwas differenzierter: Während der Umsatz mit Traktoren mit Motorleistungen über 150 PS deutlich gestiegen ist, war der Umsatz mit Traktoren unter 50 PS im Vergleich zum Vorjahreszeitraum klar rückläufig.

2017 erwies sich die Digitalisierung, bei der die Agrarwirtschaft eine Vorreiterrolle einnimmt, wie schon im Vorjahr als bedeutsamer Investitionsanreiz. Für innovative landwirtschaftliche Betriebe stehen damit Umweltverträglichkeit und Effizienz immer weniger im Widerspruch zueinander. Bemerkenswert ist, dass 2017 bereits mehr als 80 % der Produktneuheiten auf digitalen Vernetzungsmöglichkeiten beruhten. Der Trend geht damit – wie auch die Interviews mit den Experten für Smart Farming (vgl. S. 24–26) verdeutlicht haben – zunehmend in Richtung einer auf Algorithmen basierten Landwirtschaft, die unabhängig von der Betriebsform und -größe einen Mehrwert verspricht. Der Breitbandausbau im ländlichen Raum, die Regelung von Fragen der Datenhoheit und Datensicherheit sowie die Schaffung industrieweiter Standards und offener, herstellerübergreifender Schnittstellen werden damit mehr und mehr zu entscheidenden Erfolgsfaktoren der Landtechnikindustrie wie auch ihrer Kunden in der Landwirtschaft und in Lohnunternehmen.

Ausblick auf das Jahr 2018

Insgesamt gehen Branchenexperten für 2018 von einem Umsatzplus von 4 % in der globalen Landtechnikindustrie aus. Die das Jahr 2017 kennzeichnende positive Entwicklung wird sich daher in leicht abgeschwächter Form auch im laufenden Jahr fortsetzen. Laut einer Umfrage des VDMA unter Ausstellern auf der Agritechnica 2017 betrachten 94 % der Befragten die westeuropäischen Märkte derzeit als Lokomotive der konjunkturellen Entwicklung auf den Landtechnikmärkten. Ähnlich optimistisch wird die weitere Marktentwicklung in Osteuropa eingeschätzt.

Zum erwarteten positiven Jahresergebnis wird nach Aussage des VDMA der deutsche Markt mit einem Plus von 3 % und damit leicht unterdurchschnittlich beitragen. Diese Erwartung stützt sich nicht zuletzt auf die jüngsten Zahlen des Konjunkturbarometers Agrar, denen zufolge in Deutschland die Landwirte bis März 2018 mehr investieren wollen als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Ob sich diese Entwicklung fortsetzen wird, wird die nähere Zukunft zeigen. Die jüngsten Umfragen ließen unter deutschen Landwirten eine gewisse Skepsis hinsichtlich der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung erkennen. Für die Entwicklung des deutschen Marktes wird mitentscheidend sein, ob sich die Eintrübung der Stimmung fortsetzt oder ob sich die Befürchtungen hinsichtlich der weiteren Entwicklung der Agrarpreise nicht bewahrheiten und die Landwirte wieder optimistischer in die Zukunft blicken. Für Frankreich als größten ausländischen Abnehmer von Landtechnik „made in Germany“ werden für das Jahr 2018 ebenfalls positive Zahlen erwartet. Frankreich trägt damit entscheidend zur optimistischen Einschätzung der Marktentwicklung in Europa bei.

Für Nordamerika fallen die Erwartungen zur weiteren Absatzentwicklung etwas verhaltener aus. Zwar hat sich der nordamerikanische Markt allmählich erholt und eine rund drei Jahre andauernde Durststrecke hinter sich gelassen. Daher werden für das Jahr 2018 steigende Umsätze prognostiziert. Marktkenner bezweifeln jedoch, dass der Aufschwung sofort alle Produktgruppen und Regionen erreichen wird. So gestaltet sich der Verkauf leistungsstarker Traktoren und Mähdrescher in den USA nach wie vor schwierig, während in Kanada die Umsätze mit größeren Maschinen bereits steigen.

Insgesamt sind damit die Erwartungen für das kommende Jahr positiv. Das erwartete moderate Umsatzwachstum in der Landtechnikindustrie rechtfertigt die oben bereits zitierte Einschätzung der Rabobank: „Recovering, but not booming“.

Die Ernährungs-industrie

Wirtschaftliche Bedeutung

Die Ernährungsindustrie ist sowohl gemessen an den Umsätzen als auch an der Zahl der Mitarbeiter die größte Teilbranche des deutschen Agribusiness.

Das Spektrum der Teilbranchen der Ernährungsindustrie ist außerordentlich breit. Nach Angaben der Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie e. V. (BVE) umfasst das Lebensmittelangebot rund 170.000 verschiedene Produkte. Es überrascht daher nicht, dass die Branche unter anderem so verschiedene Teilbereiche wie die Obst- und Gemüseverarbeitung, die Herstellung von pflanzlichen und tierischen Ölen und Fetten, die Produktion von Stärke und Stärkeerzeugnissen, die Back- und Teigwarenindustrie, Mahl- und Schälmühlen, die Milchverarbeitung, Schlacht- und Fleischverarbeitungsbetriebe, die Fischverarbeitung sowie Getränkeproduzenten umfasst (Abb. 8).

Die Umsatzentwicklung in der Ernährungsindustrie wird durch die konjunkturelle Lage und die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen, aber auch durch das Auf und Ab der Agrarpreise bestimmt, da gerade bei wenig veredelten Produkten die Rohstoffkosten einen erheblichen Anteil an den Gesamtkosten und damit an den Produktpreisen ausmachen. Im Jahr 2016 setzten die Unternehmen der Ernährungsindustrie 171,3 Mrd. € um. Damit stiegen die Umsätze erstmals seit drei Jahren wieder um 1,6 % bzw. 2,7 Mrd. € an. Der Branche gelang es dadurch, einen Teil der Umsatzverluste der Jahre 2013 bis 2015, in denen die Umsätze ausgehend vom Rekord des Jahres 2013 (175,3 Mrd. €) um 5,7 Mrd. € bzw. 3,3 % auf 169,6 Mrd. € gesunken waren, wieder auszugleichen (Abb. 9).

4

2017

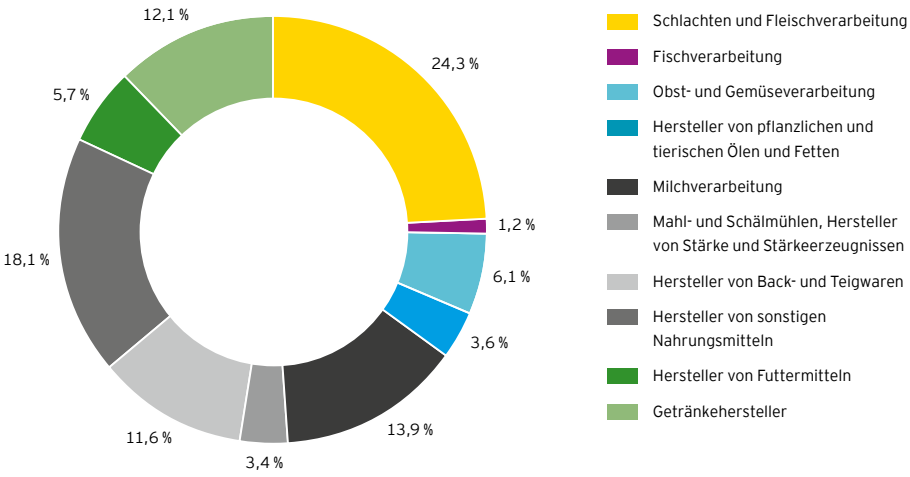
601.963
Mitarbeiter in 6.082 Unternehmen

179 Mrd. €
ist neuer Rekordumsatz der Ernährungsindustrie, Ernährungsindustrie ist die größte Teilbranche des deutschen Agribusiness

59 Mrd. €
Exportumsatz mit einer Exportquote von 33,0 %, die wichtigsten Abnehmer für Produkte der deutschen Ernährungsindustrie sind die Niederlande, Frankreich und Italien

(Zahlen für 2017 geschätzt)

Abb. 8: Anteile der einzelnen Branchen am Gesamtumsatz der deutschen Ernährungsindustrie (2016)



Quelle: eigene Darstellung und Berechnung nach Destatis 2017

Schlacht- und Fleischverarbeitungsbetriebe bilden die größte Teilbranche der Ernährungsindustrie. Sie erzielten 2016 Umsätze in Höhe von 41,6 Mrd. €, was 24,3 % des Gesamtumsatzes der deutschen Ernährungsindustrie entspricht. Auf Rang zwei folgt – wie auch in den Vorjahren – die Molkereiwirtschaft mit einem Umsatz von 23,8 Mrd. €; ihr Anteil am Gesamtumsatz der deutschen Ernährungsindustrie belief sich 2016 auf 13,9 %. Auf den weiteren Plätzen folgen die Getränkehersteller mit 12,1 %, die Back- und Teigwarenindustrie mit 11,6 % sowie die Obst- und Gemüseverarbeitung mit 6,1 % (Abb. 8).

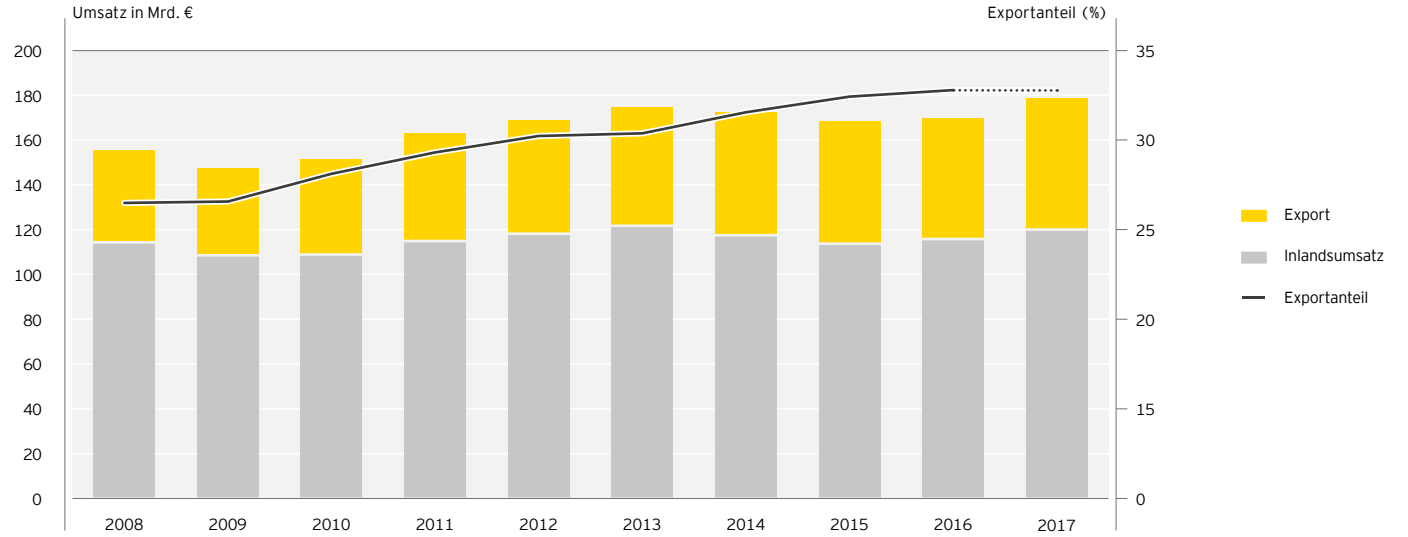
Der positive Umsatztrend des Jahres 2016 hat sich 2017 deutlich verstärkt. In den ersten drei Quartalen des Jahres 2017 lag der Umsatz der Ernährungsindustrie um 5,8 Mrd. € über dem Umsatz des Vorjahreszeitraums. Das entspricht einem stattlichen Plus von 5,2 %. Im Vergleich zum jeweiligen Vorjahresquartal stiegen die Umsätze im ersten Quartal 2017 um 4,7 %, im zweiten Quartal um 6,1 % und im dritten Quartal um 4,7 %. Bei genauerer Betrachtung fällt auf, dass die Umsätze im Juli noch um 6,6 % über denen des Vorjahres lagen, das Umsatzwachstum dann jedoch über den Wert von 5,5 % im August auf 2,5 % im September zurückging. Geht man davon aus, dass auch im vierten Quartal die Umsätze um 2 bis 3 % über denen des Vorjahres lagen, dann hätte die Ernährungsindustrie im Jahr 2017 mit etwa 179 Mrd. € einen neuen Rekordumsatz erzielt.

Innerhalb der einzelnen Branchen der Ernährungsindustrie verlief die Entwicklung 2016 sehr unterschiedlich. Die stärksten Zuwächse beim Umsatz verzeichneten die Schlacht- und Fleischverarbeitungsbetriebe, deren Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 1,9 Mrd. € bzw. 4,8 % wuchs. Ihnen folgten die Unternehmen der Obst- und Gemüseverarbeitung mit einem Umsatzplus von 454 Mio. € (+4,5 %). Den drittstärksten Umsatzanstieg verzeichneten die Getränkehersteller, die 660 Mio. € und damit 3,3 % mehr erlösten. Die stärksten Umsatzrückgänge verzeichneten die Unternehmen der Milchwirtschaft; im Vergleich zum Vorjahr ging deren Umsatz um 787 Mio. € bzw. 3,2 % zurück. Ihnen folgten die Hersteller von Futtermitteln mit einem Minus im Vergleich zum Vorjahr in Höhe von 223 Mio. € (-2,3 %) sowie die Unternehmen der Fischverarbeitung, die 1,6 % bzw. 36 Mio. € abgaben.

Wie in den vergangenen Jahren, so hat auch 2016 der Export für die Ernährungsindustrie weiter an Bedeutung gewonnen (Abb. 9). Im Jahr 2016 exportierte die deutsche Ernährungsindustrie Waren im Wert von 56,5 Mrd. €; das entspricht einer Exportquote von 33 %. Die bereits seit langem sehr dynamische Entwicklung des deutschen Agraraußenhandels hat sich damit fortgesetzt. So hat der Wert der deutschen Einfuhren von Agrarprodukten und Lebensmitteln nach Angaben des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft von 10,7 Mrd. € im Jahr 1970 über 36,5 Mrd. € im Jahr 1996 auf 74,5 Mrd. € im Jahr 2015 stark zugenommen. Im selben Zeitraum stiegen die Exporte von lediglich 2,2 Mrd. € (1970) über 21,4 Mrd. € (1996) auf 65,4 Mrd. € (2015).

Die in dieser Entwicklung zum Ausdruck kommende Globalisierung hat verschiedene Ursachen, die zum Teil in der Umwelt der Unternehmen der Ernährungsindustrie, teilweise aber auch in den Zielsetzungen und Strategien der Unternehmen selbst zu suchen sind. Wichtige Umweltfaktoren sind die Liberalisierung der Agrarpolitik, die Existenz großer Freihandelszonen (namentlich EU, Mercosur, NAFTA, ASEAN) sowie das starke Wachstum der weltweiten Nachfrage nach Agrarprodukten und Lebensmitteln aufgrund des Bevölkerungswachstums, steigender Pro-Kopf-Einkommen sowie veränderter Ernährungsgewohnheiten in zahlreichen Schwellen- und Entwicklungsländern. Wie frühere Studien von EY und der Universität Göttingen bereits gezeigt haben, treiben aber auch die Unternehmen selbst die Internationalisierung voran, da sie bestrebt sind, durch die internationale Ausweitung ihres Geschäfts Größendegressionsvorteile zu realisieren, Wachstumsmöglichkeiten zu erschließen und Zukunftsmärkte strategisch zu besetzen. Ferner spielt die Internationalisierung wichtiger Abnehmer, allen voran des Lebensmitteleinzelhandels, eine wichtige Rolle für das verstärkte Auslandsmarktengagement der deutschen Ernährungsindustrie. In der Folge ist zu beobachten, dass die Aus- und Einfuhren von Agrarprodukten und Lebensmitteln seit langem stärker steigen als der Umsatz der Branche. Während etwa von 2010 bis 2016 der Umsatz in der Ernährungsindustrie um 12,3 % gestiegen ist, betrug das Wachstum der Exporte 30,1 % und das der Importe 26,7 %. Allein von 2008 bis 2016 ist die Export-

Abb. 9: Entwicklung der Umsätze, der Exporte und der Exportquote in der Ernährungsindustrie von 2008 bis 2017



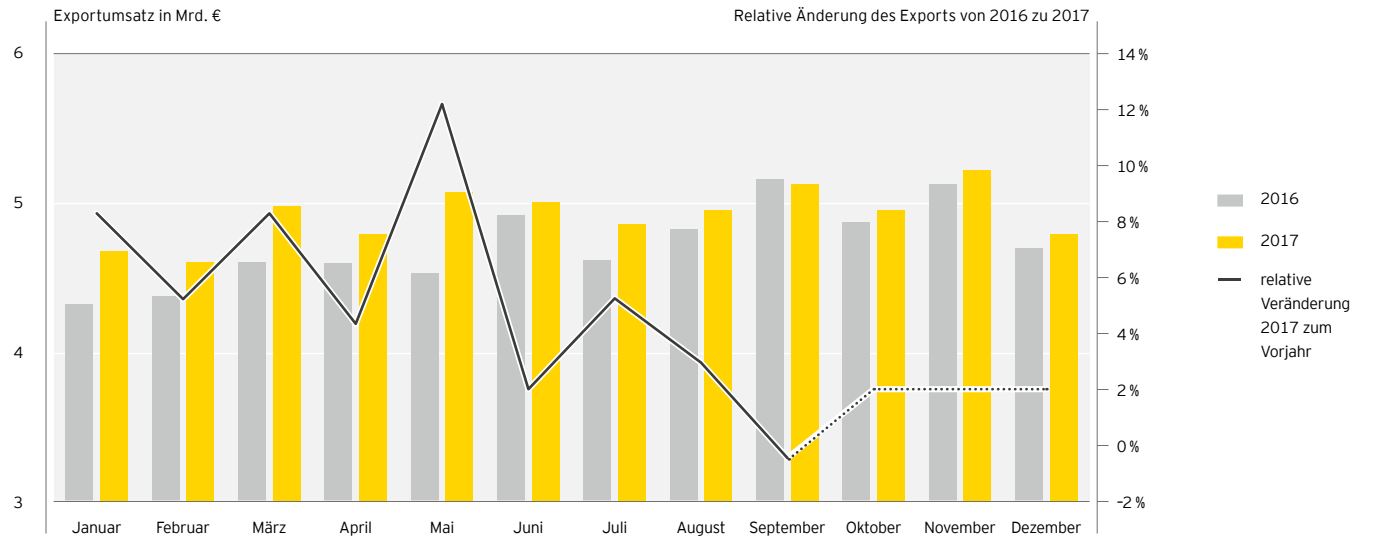
Quelle: eigene Darstellung und Berechnung nach Destatis 2017; Daten für 2017 geschätzt

quote der Ernährungsindustrie von 26,5 % auf 33,0 % und damit um 6,5 Prozentpunkte angestiegen.

Im Verlauf des Jahres 2017 verlief die Entwicklung der Exporte der deutschen Ernährungsindustrie analog derjenigen der Umsätze (Abb. 10). So übertrafen die Exportumsätze im ersten Quartal 2017 die des gleichen Vorjahreszeitraums um knapp 1 Mrd. € bzw. 7,3 %. Im zweiten Quartal lagen die Exporte 6 % und zu Beginn des dritten Quartals noch 5,8 % über denen des Vorjahres. Im September 2017 unterschritten die Exportumsätze der deutschen Ernährungsindustrie erstmals den Vorjahreswert (-0,3 Mrd. € bzw. -0,6 %). Ein wesentlicher Grund hierfür waren die zwischenzeitlich zurückgegangenen Notierungen für Schweinefleisch und Milchprodukte. Immerhin stehen die Fleisch- und die Milchwirtschaft für rund 38 % des Gesamtumsatzes der deutschen Ernährungsindustrie. Zudem gehören sie zu den ausfuhrstärksten Teilbranchen; so wurden 2016 nach Angaben des Milchindustrie-Verbandes e. V. (MIV) 49 % der deutschen Milcherzeugung im Ausland abgesetzt. Insgesamt stiegen die Exporte im dritten Quartal dennoch um 2,4 % gegenüber dem Vorjahr. Unterstellt man ein weiteres moderates Wachstum der Exportumsätze um 2 % im vierten Quartal, so wären für das Jahr 2017 Exporte der Ernährungsindustrie in Höhe von 59 Mrd. € zu erwarten. Das wäre eine Steigerung um 2,5 Mrd. € gegenüber dem Vorjahr. Aufgrund des ebenfalls gestiegenen Gesamtumsatzes der Branche läge die Exportquote weiterhin bei 33,0 %.

Ein Indikator für die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Ernährungsindustrie ist der Außenhandelssaldo. Übertraf der Wert der Exporte von Nahrungs- und Futtermitteln sowie Getränken den Wert der Importe im Jahr 2008 noch um 2,1 Mrd. €, so stieg er bis zum Jahr

Abb. 10: Entwicklung der Exporte in der Ernährungsindustrie 2016 und 2017



Quelle: eigene Darstellung und Berechnung nach Destatis 2017, Daten ab Oktober 2017 geschätzt

2013 auf sein bisheriges Rekordhoch von 7,2 Mrd. € (+235 %). Im Einklang mit den gesunkenen Umsätzen der Branche ging auch der Exportsaldo zwischenzeitlich zurück. 2015 lag er nur noch bei 5,8 Mrd. €, um jedoch 2016 wieder auf 6,3 Mrd. € anzusteigen (+8,6 %).

Die wichtigsten Abnehmer für Produkte der deutschen Ernährungsindustrie sind die Niederlande, Frankreich und Italien. In die Niederlande wurden im Jahr 2016 Waren im Wert von 7,5 Mrd. € exportiert. Hierbei muss allerdings berücksichtigt werden, dass die Niederlande oft nur Transitland sind, von dem aus die Waren in alle Welt verschifft werden. Frankreich importierte 2016 Waren im Wert von 5,1 Mrd. €, Italien solche im Wert von 4,7 Mrd. €. Die wichtigsten Absatzmärkte außerhalb der EU sind China, die USA und die Schweiz. China, das inzwischen auf Platz zehn der wichtigsten Abnehmer der deutschen Ernährungsindustrie rangiert, importierte 2016 Waren im Wert von 1,7 Mrd. €. Die wichtige Rolle Chinas als Zielmarkt steht im Einklang mit der generell stark gewachsenen Bedeutung des Landes auf den Weltagrarmärkten. So hat China inzwischen einen Anteil am Welthandel von 17 % bei Gerste, von 65 % bei Sojabohnen, von 17 % bei Milchprodukten und von 27 % bei Schweinefleisch. Die USA folgen auf Platz elf der wichtigsten Exportdestinationen mit einem Importvolumen von 1,6 Mrd. €, die Schweiz auf Platz zwölf mit Einfuhren im Wert von 1,5 Mrd. €. Insgesamt ist jedoch die EU der mit Abstand wichtigste Abnehmer von Produkten der deutschen Ernährungsindustrie. Im Jahr 2016 wurden Waren im Wert von 44,4 Mrd. € in die Mitgliedstaaten der EU exportiert, das entspricht 78,5 % der gesamten Exporte.

Die positive wirtschaftliche Lage macht sich auch in der Entwicklung der Beschäftigtenzahlen bemerkbar (Abb. 11). So ist die Zahl der Beschäftigten im Jahr 2016 im Vergleich zum Vorjahr um 10.868 (+1,9 %) auf 580.030 gestiegen. Seit 2008 ist ein kontinuierlicher Beschäftigungszuwachs in der Ernährungsindustrie zu konstatieren. Waren 2008 noch 531.697 Menschen in der Ernährungsindustrie beschäftigt, stieg diese Zahl bis 2016 um 48.333 bzw. 9,1 % an – trotz zwischenzeitlicher Umsatzrückgänge. Dabei entfiel mit 472.079 Beschäftigten (81,4 %) der Großteil auf Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern. In Unternehmen mit 20 bis 50 Mitarbeitern standen 107.951 der Beschäftigten (18,6 %) in Lohn und Brot. In den ersten drei Quartalen des Jahres 2017 setzte sich die positive Beschäftigungsentwicklung fort. So lag die Zahl der Beschäftigten in Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern im ersten Quartal 2017 um 2,8 %, im zweiten Quartal um 3,3 % und im dritten Quartal um 3,6 % über derjenigen des Vorjahres.

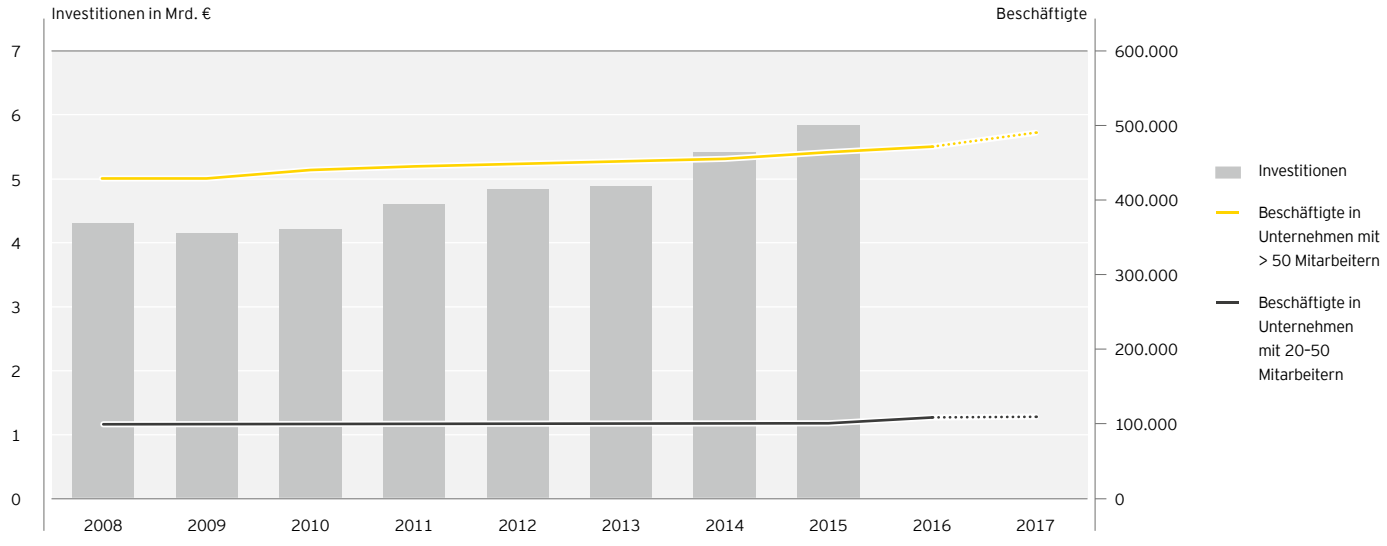
Auch die Investitionen in der Ernährungsindustrie sind im Jahr 2015 trotz gesunkener Umsätze weiter auf 5,8 Mrd. € gestiegen. Dies entspricht einem Anstieg gegenüber dem Vorjahr um 402 Mio. € bzw. 7,4 %. In den Jahren 2016 und 2017 dürfte aufgrund der guten Branchenkonjunktur weiterhin kräftig investiert worden sein.

Auch bei der Anzahl der Unternehmen zeigt der Trend erstmals seit 2012 wieder nach oben. Insgesamt umfasste die Ernährungsindustrie im Jahr 2016 5.940 Unternehmen mit mehr als 20 Mitarbeitern. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies einen Anstieg um 2,2 % oder 128 Unternehmen. Mit 3.281 Unternehmen fielen 2016 55,2 % der Unternehmen in die Größenklasse von 20 bis 50 Mitarbeitern; entsprechend zählte die Ernährungsindustrie 2.659 Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern. Die Zahl der Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern stieg im Jahr 2016 um 23, die der Unternehmen mit 20 bis 50 Mitarbeitern um 105.

Derzeit wird die Ernährungsindustrie ähnlich wie die Landwirtschaft von der unter dem Schlagwort „Industrie 4.0" diskutierten Digitalisierung erfasst. Folgt man einer Studie im Auftrag der BVE, so wird die Digitalisierung in den Unternehmen der Ernährungsindustrie vor allem durch drei Treiber bestimmt:

- die horizontale Integration mit Supply-Chain-Partnern sowie die unternehmensinterne Umgestaltung der Prozesse zur Optimierung der Wertschöpfungskette, wobei technologisch die Schnittstellen zum Smart Farming und organisatorisch die Bezüge zur Vertikalisierung der Wertschöpfungsketten der Lebensmittelproduktion erkennbar werden
- die Digitalisierung der Produkte zur Erhöhung des wahrgenommenen Verbrauchernutzens, etwa durch Personalisierung von Erzeugnissen, die technologiegestützte Vermittlung von Produkterfahrungen, die Verbesserung der Transparenz des Herstellungsprozesses oder die Bereitstellung technischer, mit dem Smartphone nutzbarer Hilfsmittel zur Prüfung von Lebensmitteln auf Frische und Nährstoffgehalt
- die Entwicklung neuer, datengetriebener Geschäftsmodelle, etwa im Sinne integrierter Wertschöpfungsketten mit optimierter Realtime-Prozesssteuerung und datengetriebenen Services

Abb. 11: Entwicklung der Investitionen und Beschäftigten in der Ernährungsindustrie



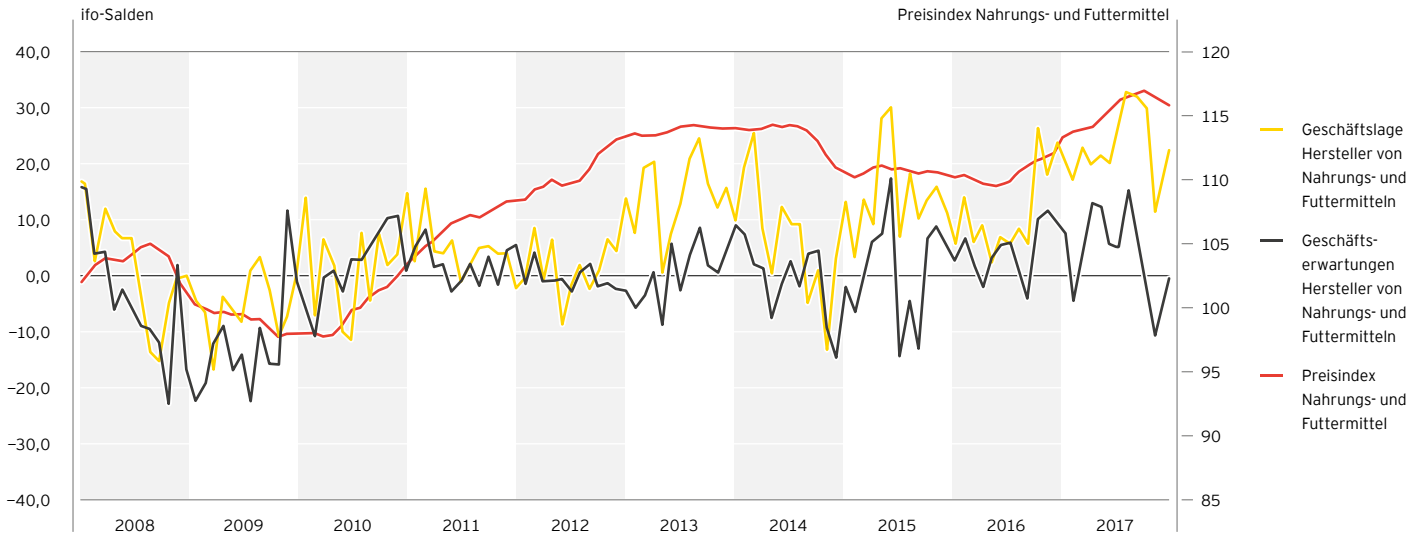
Quelle: eigene Darstellung und Berechnung nach Destatis 2017; Daten für 2017 geschätzt

Rückblick auf das Jahr 2017

Das Jahr 2017 startete mit einer zunächst weitgehend stabilen, insgesamt positiven Beurteilung der Geschäftslage (Abb. 12). Die Saldenwerte schwankten bis zum Mai 2017 zwischen 16 und 22. Im Juli und August wurde dann mit 32 Punkten der höchste Wert im gesamten Betrachtungszeitraum erreicht. Ein Grund für den Stimmungsaufschwung sind die seit Mitte 2016 ansteigenden Preise für Nahrungs- und Futtermittel; exemplarisch kann auf den Anstieg der Preise für Milch und Schweinefleisch verwiesen werden. Die damit einhergehenden positiven Umsatzentwicklungen in den ersten drei Quartalen des Jahres 2017 dürften der Hauptgrund für die insgesamt recht positive Einschätzung der aktuellen Geschäftslage gewesen sein.

Durchgängig schlechter als die Geschäftslage wurden die Geschäftserwartungen bewertet. Hier wurde nach einem Auf und Ab in der ersten Jahreshälfte im Juli mit 15 Punkten der Jahreshöchstwert erreicht; dies war gleichzeitig der höchste Wert seit Mai 2015. Danach fiel die Beurteilung der Geschäftserwartungen jedoch erneut kontinuierlich und deutlich bis auf –11 Punkte im Oktober. Damit war der niedrigste Wert seit Juni 2015 markiert. Im November stiegen die Geschäftserwartungen noch einmal auf –3 Punkte. Für den zwischenzeitlichen Abschwung dürften die sich seit dem dritten Quartal im Vergleich zum Vorjahr deutlich abflachenden Umsatzzuwächse ursächlich gewesen sein. Das gleiche Bild zeichnete sich bei den Exporten ab. Auch hier lagen die Werte in den ersten beiden Quartalen des Jahres 2017 deutlich über denen des Vorjahres, während der Vorsprung im dritten Quartal zusammenschmolz, bis die Exportwerte im September sogar leicht unter denen des Vorjahres lagen. Darüber hinaus trüben auch der im Oktober gesunkene Nahrungs- und Futtermittelpreisindex sowie die verhaltenen Gewinnerwartungen in der Ernährungsindustrie das Bild ein. So erwarten nach Angaben aus einer Umfrage der BVE nur 25 % der Unternehmen eine Verbesserung ihrer Gewinnsituation im Vergleich zum Vorjahr.

Abb. 12: Entwicklung der Beurteilung der Geschäftslage und die Geschäftserwartungen in der Ernährungsindustrie sowie des Nahrungs- und Futtermittelpreisindex



Quelle: eigene Darstellung nach ifo Institut 2017 und Destatis 2017

Ausblick auf das Jahr 2018

Trotz der seit letztem Herbst deutlich verhalteneren Entwicklung wird das Jahr 2017 mit einem Rekordumsatz für die Ernährungsindustrie zu Ende gehen. Der zuletzt zu beobachtende Einbruch bei der Beurteilung der Geschäftslage und vor allem der Geschäftserwartungen deutet aber darauf hin, dass die Unternehmen große Herausforderungen in ihrem Umfeld erkennen.

So wird die Konzentration im Lebensmitteleinzelhandel, der den wichtigsten Absatzkanal für die Unternehmen der deutschen Ernährungsindustrie darstellt, weiterhin hoch bleiben. Mittlerweile teilen sich nach Angaben der BVE im deutschen Lebensmitteleinzelhandel fünf Unternehmen rund drei Viertel des Marktes. Für einzelne Warengruppen, für die kaum alternative Absatzkanäle existieren, etwa Milchfrischprodukte, ist der Marktanteil der führenden Einzelhandelsunternehmen noch deutlich höher. Nicht zuletzt dürfte die erhebliche Marktmacht der Abnehmer auch ein Grund dafür sein, dass trotz der zwischenzeitlich starken Umsatzzuwächse nur etwa 25 % der Unternehmen in der Ernährungsindustrie mit steigenden Gewinnen rechnen. Weiteren Druck auf die Ernährungsindustrie übt der Handel in Form von Handelsmarken aus. Mittlerweile werben einzelne Einzelhändler offensiv mit vergleichbarer Qualität zu deutlich günstigeren Preisen für ihre Handelsmarken. Dies setzt alle Markenartikler erheblich unter (Preis-) Druck. Ferner kann ein Trend zu einer Vertikalisierung der Wertschöpfungsketten der Agrar- und Ernährungswirtschaft festgestellt werden, indem vor allem Einzelhandelsunternehmen durch eine Rückwärtsintegration den wirtschaftlichen Druck auf Lebensmittelverarbeiter erhöhen und über verschiedene Formen der Vertragslandwirtschaft oder die Setzung anspruchsvoller, über die gesetzlichen Mindestanforderungen oft weit hinausgehender Qualitäts- und Nachhaltigkeitsstandards zunehmend die Erzeugungsbedingungen für Agrarprodukte vorgeben.

Weiter unklar ist, wie sich der Brexit auf die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der EU und Großbritannien auswirken wird. Für die Ernährungsindustrie ist dieses Handelsverhältnis von enormer Bedeutung, da Großbritannien mit einem Exportvolumen von 4,2 Mrd. € der viertwichtigste Abnehmer deutscher Nahrungs- und Futtermittel sowie Getränke ist. Chancen bieten sich dagegen durch die steigenden Anforderungen von Nachfragern in aufstrebenden Schwellenmärkten wie China. Hochwertige Lebensmittel aus dem Ausland dienen auch in diesen Ländern zunehmend der sozialen Distinktion. Zudem kann der Ausbau der heimischen Erzeugung oft kaum mit der steigenden Nachfrage Schritt halten. Diese Entwicklung bietet europäischen Herstellern, die auf weitgehend gesättigten und teilweise sogar schrumpfenden Heimatmärkten unterwegs sind, interessante Optionen zur Weiterentwicklung ihres Geschäfts. Allerdings sind diese Märkte hart umkämpft und die Margen oft entsprechend gering. Für ein Land wie Deutschland, in dem die Kosten meist höher sind als in vielen anderen Ländern, wird es eine Herausforderung bleiben, bei Standardprodukten im reinen Preiswettbewerb zu bestehen. Höhere Qualitäts- und Nachhaltigkeitsstandards entlang der gesamten Wertschöpfungskette bieten in dieser Situation die Chance, dauerhaft Wettbewerbsvorteile gegenüber ausländischen Konkurrenten zu etablieren und zu verteidigen, sind aber auch in aller Regel mit einem weiteren Kostenanstieg verbunden.

4.1 Die Fleischwirtschaft

Wirtschaftliche Bedeutung

Mit einem Umsatz von 41,6 Mrd. € war die Fleischwirtschaft im Jahr 2016 die größte Teilbranche der deutschen Ernährungsindustrie. Im Vergleich zum Vorjahr ist der Umsatz das erste Mal nach zwei Jahren mit leichten Umsatzrückgängen wieder um 1,9 Mrd. € bzw. 4,8 % gestiegen. 2016 löste damit zugleich 2013, als 40,8 Mrd. € erlöst wurden, als umsatzstärkstes Jahr der deutschen Fleischwirtschaft ab (Abb. 13). Der Hauptgrund hierfür waren vor allem die seit dem Ende des zweiten Quartals stark gestiegenen Preise für Schweinefleisch. Dagegen blieben die Preise für Geflügelfleisch im Jahresverlauf relativ konstant. 2016 zählte die deutsche Fleischwirtschaft 1.402 Betriebe mit mehr als 20 Mitarbeitern und 113.881 Beschäftigte.

Die Schlachtzahlen haben sich in Deutschland unterschiedlich entwickelt.

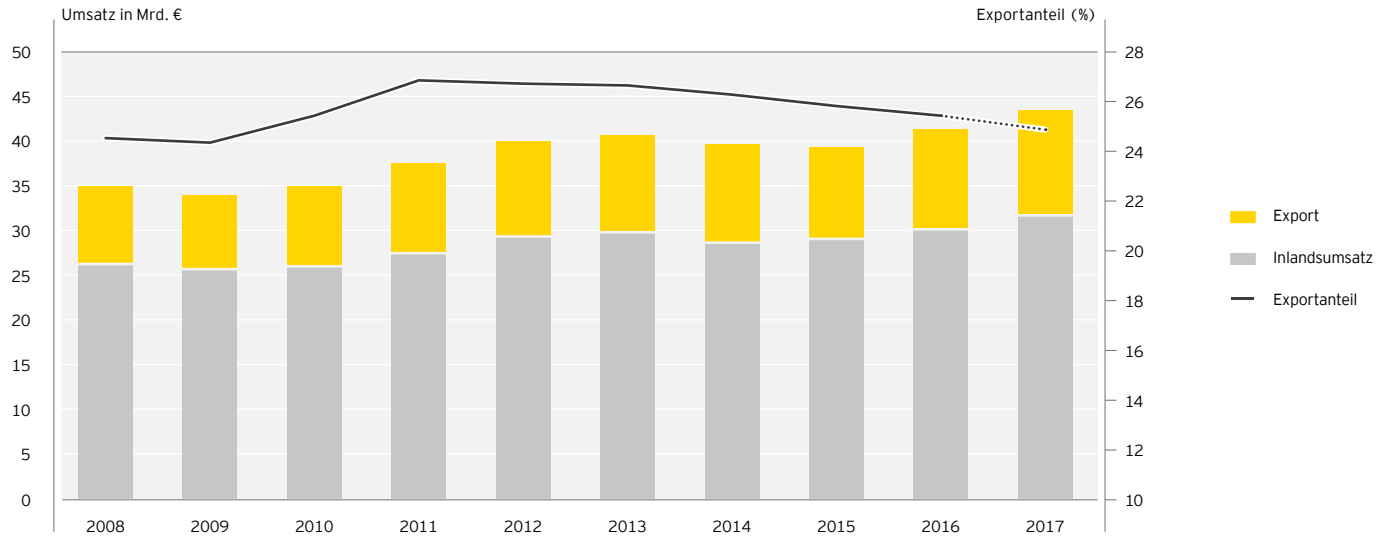
Einen deutlichen Rückgang um 80.445 auf nur noch 1,3 Mio. Tiere (-5,8 %) gab es bei der Schlachtung von Bullen. Im Gegensatz hierzu stieg die Zahl der Kuhschlachtungen im Vergleich zum Vorjahr um 88.066 Tiere bzw. 7,3 % auf 1,3 Mio. Stück an. Der Hauptgrund für diesen starken Anstieg waren die niedrigen Auszahlungspreise für Milch, die viele Betriebe zur Aufgabe der Milcherzeugung veranlasst haben.

Leicht um 311.487 Tiere bzw. 0,6 % ist die Zahl der Schweineschlachtungen zurückgegangen; insgesamt wurden in Deutschland im Jahr 2016 54,7 Mio. Schweine geschlachtet. Trotz des Rückgangs der Zahl der Schweineschlachtungen stieg die Schlachtmenge im Vergleich zum Vorjahr um 15.052 Tonnen auf 5,6 Mio. Tonnen an (+0,2 %).

Im Geflügelbereich ging die Anzahl der geschlachteten Tiere 2016 um 26,3 Mio. auf 689,5 Mio. Tiere, davon 601 Mio. Jungmasthühner, zurück (-3,7 %). Dieser Rückgang ergibt sich aus einem deutlichen Rückgang der Schlachtungen bei Jungmasthühnern (-3,7 %) und Enten (-4,4 %), der durch den Anstieg der Zahl der Schlachtungen bei Suppenhühnern (+1,7 %) und Gänsen (+3 %) nicht kompensiert werden konnte. Auf Jungmasthühner entfielen 2016 87,2 % der gesamten Schlachtungen und mit einer Produktion von 958.360 Tonnen 62,8 % der gesamten Schlachtmenge. Ihnen folgen mit 31,9 Mio. Schlachtungen (4,6 %) die Suppenhühner und mit 18,6 Mio. Schlachtungen (2,7 %) die Enten.

Die Umsätze entwickelten sich in der deutschen Fleischwirtschaft in den ersten drei Quartalen des Jahres 2017 deutlich positiv. So lagen die Umsätze der Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern im ersten

Abb. 13: Entwicklung der Umsätze und der Exportquote in der Fleischwirtschaft von 2008 bis 2017



Quelle: eigene Darstellung und Berechnung nach Destatis 2017; Zahlen für 2017 geschätzt

2017

1.454
fleischverarbeitende Betriebe mit 121.744 Mitarbeitern; Beschäftigungsaufbau hält an

43,7 Mrd. €
Umsatz der deutschen Fleischwirtschaft; umsatzstärkste Teilbranche der Ernährungsindustrie

10,9 Mrd. €
Exportumsatz mit Fleisch und Fleischwaren aus deutscher Produktion; die wichtigsten Handelspartner sind die Mitgliedstaaten der Europäischen Union

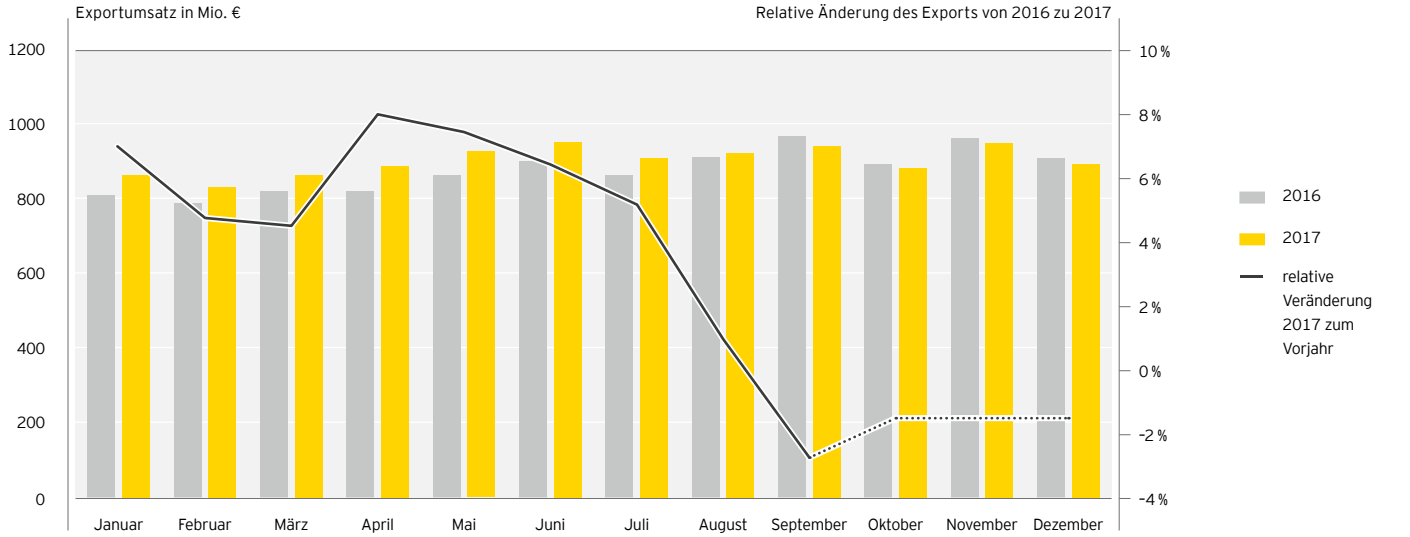
(Zahlen für 2017 geschätzt)

Quartal 2017 um 7,6 % über denen des Vorjahreszeitraums. Im zweiten Quartal betrug der Umsatzanstieg sogar 9,1 %; dabei ragte der Mai mit einem Umsatzplus von 13,5 % deutlich heraus. Im dritten Quartal schwächte sich das Umsatzwachstum ab. Insgesamt lagen die Umsätze um 5,8 % über denen des Vorjahres. Aufgrund der ausgeglichenen Marktlage bei vielen Fleischprodukten und damit insgesamt stabilen Preisen wurde für das vierte Quartal ein Umsatzplus von 4 % prognostiziert. Damit würde der Gesamtumsatz im Jahr 2017 um knapp 2,1 Mrd. € bzw. 5 % auf den neuen Rekordwert von 43,7 Mrd. € steigen.

Wie in der gesamten Ernährungsindustrie, so spielt auch in der Fleischwirtschaft der Export eine wichtige Rolle (Abb. 14). Im Jahr 2016 wurden Fleischwaren im Wert von 10,6 Mrd. ausgeführt. Im Vergleich zum Vorjahr sind die Exporte um 322 Mio. € gestiegen. Da jedoch der Inlandsumsatz um 5,5 % bzw. 1,6 Mrd. € stärker anstieg, sank die Exportquote 2016 um 0,4 Prozentpunkte auf 25,5 %. Damit ist die Exportquote seit ihrem Höchststand von 26,9 % im Jahr 2011 das fünfte Jahr in Folge gesunken; die Exportwerte schwankten im gleichen Zeitraum zwischen 10,8 Mrd. € (2012) und 10,3 Mrd. € (2015). 2017 entwickelten sich die Ausfuhren uneinheitlich. In der ersten Jahreshälfte stiegen die Exportumsätze zunächst an. Im ersten Quartal 2017 lagen sie um 133,4 Mio. € bzw. 5,5 % über denen des Vorjahres. Im zweiten Quartal betrug der Zuwachs sogar 191 Mio. € bzw. 7,3 %. Im April wurde mit einem Umsatzplus von 8 % gegenüber dem Vorjahr der höchste Zuwachs erzielt. Seither sind die Werte kontinuierlich rückläufig. Im dritten Quartal lagen die Exportumsätze nur noch 1 % über denen des Vorjahres (Juli: +5,3 %; August: +1 %; September: -2,8 %). Für das letzte Quartal wurde ein Rückgang der Exporte um 1,5 % im Vergleich zum Vorjahr erwartet. Danach würden sich die gesamten Exporte im Jahr 2017 auf 10,9 Mrd. € belaufen und 310 Mio. € bzw. 2,9 % über dem Vorjahreswert liegen. Die Exportquote würde nochmals um 0,5 Prozentpunkte auf 25 % sinken.

An den Exportumsätzen hat das Fleisch ohne Geflügelfleisch mit 7,2 Mrd. € bzw. 67,6 % den bedeutendsten Teil. Verarbeitetes Fleisch kommt mit einem Export-

Abb. 14: Entwicklung der Exporte der Fleischwirtschaft 2016 und 2017



Quelle: eigene Darstellung und Berechnung nach Destatis 2017, Daten ab Oktober 2017 geschätzt

volumen von 2,4 Mrd. € auf einen Anteil von 22,5 %. Die Geflügelfleischexporte beliefen sich 2016 auf 1 Mrd. € und hatten damit einen Anteil von 9,9 % an den Ausfuhrerlösen der deutschen Fleischwirtschaft. Sie gingen im Jahresverlauf um 46 Mio. € bzw. 4,2 % zurück. Mit dem Export von verarbeitetem Fleisch wurden 45 Mio. € weniger erlöst (-1,2 %) als im Vorjahr. Lediglich die Exporte von Fleisch ohne Geflügel konnten 2016 im Vergleich zum Vorjahr deutlich um 419 Mio. € bzw. 6,2 % zulegen.

Die wichtigsten Abnehmer für deutsche Fleischprodukte unterscheiden sich je nach betrachtetem Produkt. So sind die Niederlande der größte Abnehmer von deutschem Geflügelfleisch; die Ausfuhren beliefen sich 2016 auf 243 Mio. € (23,2 %). Auf den nächsten Plätzen folgen Österreich (135,3 Mio. €; 12,9 %) und Frankreich (124,2 Mio. €; 11,8 %). Der bedeutendste Kunde für deutsches Geflügelfleisch außerhalb der EU ist die Schweiz auf Platz zehn der Abnehmerländer. Sie importierte 2016 deutsches Geflügelfleisch im Wert von 25,4 Mio. € (2,4 %). Bei verarbeitetem Fleisch lag das Vereinigte Königreich im Jahr 2016 mit einem Import in Höhe von 388,7 Mio. € auf Platz eins; das Land kommt damit auf einen Exportanteil von 16,3 %. Auf den nächsten Plätzen folgen Frankreich (342,8 Mio. €; 14,4 %) und die Niederlande (254,7 Mio. €; 10,7 %). Der größte Abnehmer außerhalb der EU ist erneut die Schweiz; mit einem Importvolumen von 33,2 Mio. € landete sie auf Platz 13. Insgesamt spielte die EU 2016 bei den Exporten von Geflügelfleisch und verarbeitetem Fleisch eine herausragende Rolle. So wurden 88,7 % der Exportumsätze mit Geflügelfleisch in der EU erwirtschaftet; bei verarbeitetem Fleisch lag der Anteil sogar bei 94,3 %. Erneut muss allerdings auf die bedeutsame Rolle der Niederlande als Transitland hingewiesen werden.

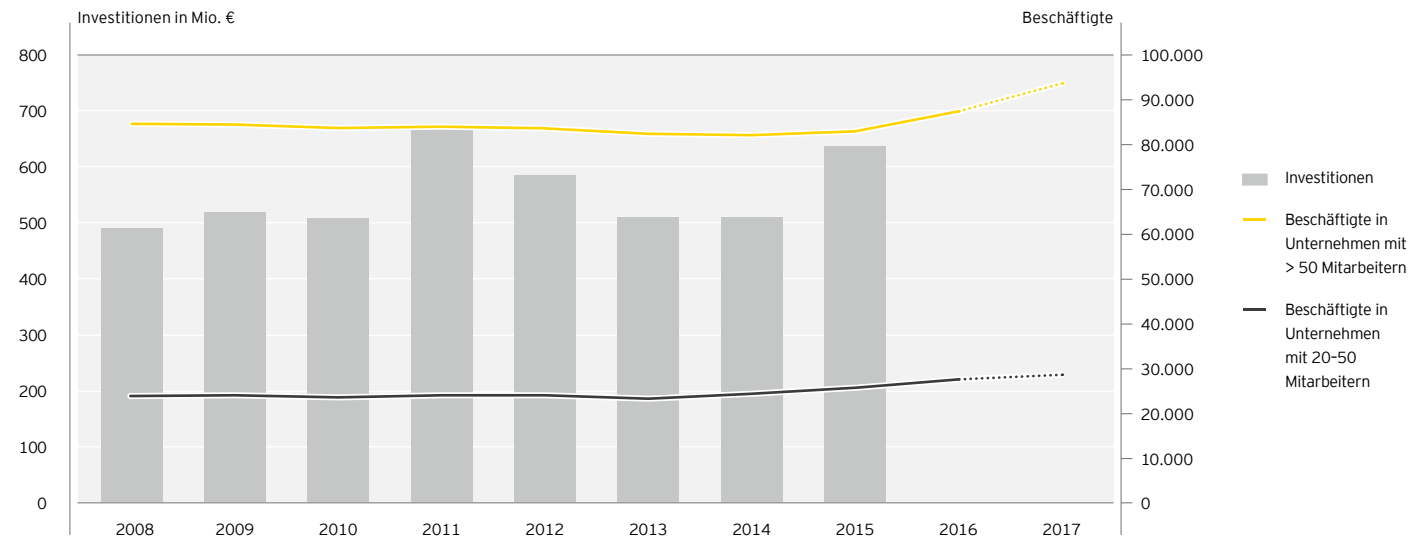
Ein etwas anderes Bild ergibt sich bei den Exporten von Fleisch ohne Geflügelfleisch. Hier ist die Volksrepublik China mit Einfuhren im Höhe von 968 Mio. € der größte Abnehmer; das Land vereint mittlerweile 13,5 % der deutschen Ausfuhren auf sich. Der zweitgrößte Abnehmer sind die Niederlande. Hierhin wurde Fleisch ohne Geflügel im Wert von 959 Mio. € geliefert; dies entspricht 13,4 % der Gesamtexporte. Auf Platz drei folgt Italien mit einem Exportumsatz von 948 Mio. € bzw. 13,2 % der Gesamtausfuhren. Insgesamt gingen 2016 72,7 % der Exporte von Fleisch ohne Geflügel in die EU.

Nach ihrem Rekordhoch von 671 Mio. € im Jahr 2011 waren die Investitionen in der deutschen Fleischwirtschaft kontinuierlich auf 510 Mio. € im Jahr 2014 gesunken. Dieser Trend wurde 2015 gestoppt. Im Vergleich zum Vorjahr betrug der Zuwachs bei den Investitionen 126 Mio. € bzw. 24,6 % (Abb. 15).

Deutlich gestiegen ist die Zahl der Beschäftigten. Zählte die deutsche Fleischwirtschaft im Jahr 2015 noch 108.051 Beschäftigte, stieg deren Zahl 2016 um 5.830 bzw. 5,4 % auf 113.881. Mit 86.752 Beschäftigten arbeiteten 76,2 % der in der Fleischwirtschaft beschäftigten Menschen in Betrieben mit mehr als 50 Mitarbeitern. Auf Betriebe mit 20 bis 50 Mitarbeitern entfielen 27.129 Beschäftigte (23,8 %). 854 Betriebe (60,9 %) beschäftigten 2016 20 bis 50 Mitarbeiter, 548 (39,1 %) mehr als 50. 2016 gingen 57 Betriebe mehr als im Vorjahr in die Statistik ein, davon 12 mit mehr als 50 Mitarbeitern und 45 mit 20 bis 50 Mitarbeitern.

Ein gänzlich anderes Bild ergibt sich beim Blick auf den Umsatz. 2016 erwirtschafteten die Betriebe mit 20 bis 50 Mitarbeitern 5,7 Mrd. € und damit 13,7 % des gesamten Branchenumsatzes, während auf die Betriebe mit mehr als 50 Mitarbeitern 35,9 Mrd. € bzw. 86,3 % des Gesamtumsatzes entfielen. Insgesamt ist eine gewisse Dekonzentrationstendenz in der Fleischwirtschaft festzustellen. So betrug der Umsatzanteil von Betrieben mit mehr als 50 Mitarbeitern 2015 87,7 % und 2011 sogar 91,9 %.

Abb. 15: Entwicklung der Zahl der Beschäftigten und Investitionen in der Fleischwirtschaft



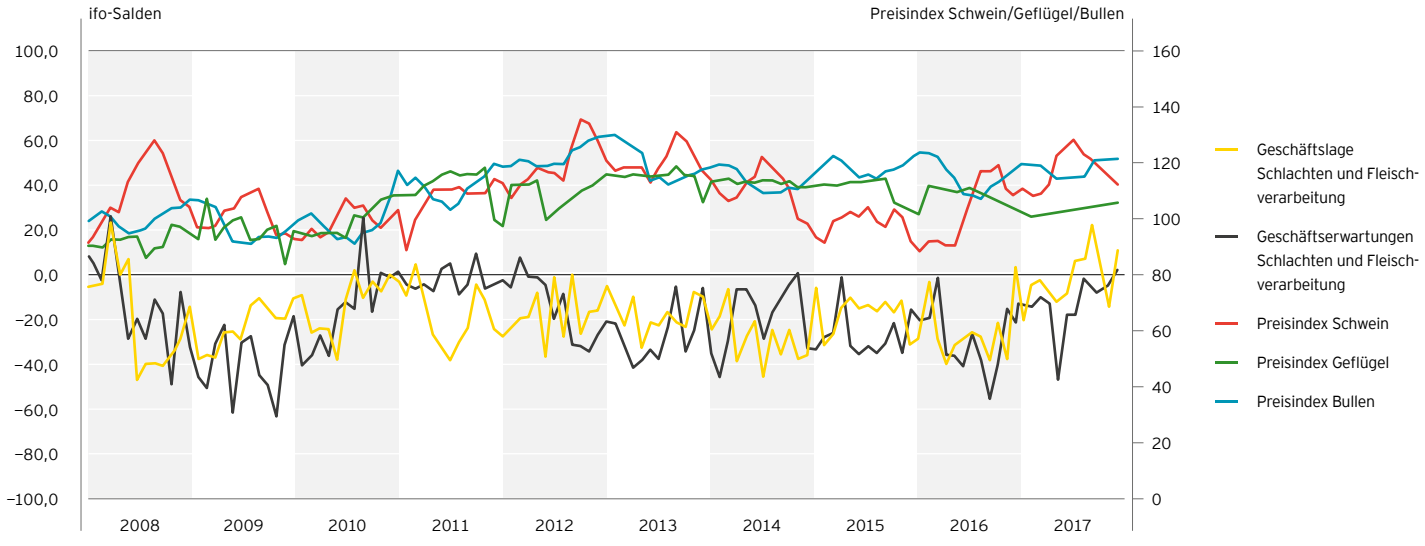
Quelle: eigene Darstellung nach Destatis 2017; Zahlen für 2017 geschätzt

Rückblick auf das Jahr 2017

Die Fleischwirtschaft ist durch eine langjährig eher skeptische Beurteilung der Geschäftslage und der Geschäftserwartungen gekennzeichnet. Daran hat sich auch 2017 nur bedingt etwas geändert (Abb. 16). So stieg der Saldo der Beurteilung der Geschäftslage zwar im Januar 2017 im Vergleich zum Dezember 2016 um 16 Punkte, blieb allerdings mit –5 Punkten negativ. Ein positiver Wert wurde mit +6 Punkten erstmals im Juni erreicht. 22 Punkte im August bedeuteten die beste Beurteilung der Geschäftslage seit März 2008. Dem steilen Anstieg folgte jedoch ein ebenso steiler Abstieg. Bereits im September fiel der Saldo der Beurteilung der Geschäftslage um 25 Punkte auf –3 Punkte. Im Oktober ging es weiter bergab, auf –13 Punkte. Im November stieg die Beurteilung der Geschäftslage dann noch einmal deutlich auf einen Saldo von +11 Punkten.

Insgesamt noch deutlich kritischer wurden die Geschäftserwartungen eingeschätzt. So wurden im Januar –15 Punkte und im April sogar –47 Punkte erreicht, der niedrigste Wert seit Oktober 2010. Anschließend stieg der Saldo deutlich und erreichte im Juli mit –2 Punkten seinen vorläufigen Höchstwert 2017. Bis Oktober bewegte sich der Saldo seitwärts zwischen –8 und –4 Punkten. Anders als der Saldo der Beurteilung der Geschäftslage war derjenige der Beurteilung der Geschäftserwartungen fast das ganze Jahr über negativ; mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen schätzte die zukünftigen Geschäftserwartungen demnach als ungünstig ein. Im November legte der Saldo der Geschäftserwartungen noch einmal leicht auf 2 Punkte zu und erreichte damit erstmals seit Oktober 2014 wieder einen positiven Wert.

Abb. 16: Entwicklung der Beurteilung der Geschäftslage und der Geschäftserwartungen in der Fleischwirtschaft sowie der Preisindizes für Schweine, Geflügel und Bullen



Quelle: eigene Darstellung und Berechnung nach ifo Institut 2017 und Destatis 2017

Ausblick auf das Jahr 2018

Die Geschäftserwartungen der Unternehmen der Fleischwirtschaft für das Jahr 2018 sind insgesamt deutlich besser, als sie es am Anfang des vergangenen Jahr waren. Auch wenn die Hochpreisphase, insbesondere bei den Schweinen, vorüber ist, bewegt sich der Markt doch seit einigen Wochen recht stabil seitwärts. Insgesamt wird man vor diesem Hintergrund im Jahr 2018 eine solide, durch keine größeren Ausschläge gekennzeichnete Geschäftsentwicklung bereits als Erfolg werten müssen. Mit einer deutlichen Ausdehnung der Schlachtzahlen ist aufgrund der politischen und umweltrechtlichen Rahmenbedingungen in nächster Zeit nicht zu rechnen. Bei Stallneubauten zeigt sich häufig die geringe Akzeptanz, die die landwirtschaftliche Nutztierhaltung in größeren Teilen der Bevölkerung mittlerweile erfährt. Darüber hinaus wird auch das neue Düngerecht Stallneubauten erschweren, da sich die Nährstoffsituation vieler Betriebe, vor allem solcher in Intensivregionen der Nutztierhaltung, verschärfen und die Kosten für den Nährstoffexport ansteigen werden. Die in den letzten Jahren zu beobachtenden Konsumtrends bei Fleisch werden sich auch 2018 fortsetzen. Der Verbrauch von Schweinefleisch, das mit Abstand am häufigsten verzehrte Fleisch in Deutschland, wird weiterhin leicht rückläufig sein. Von 2015 bis 2016 ging der Pro-Kopf-Konsum um 1,7 kg von 37,9 kg auf 36,2 kg zurück. Dagegen stieg der Pro-Kopf-Konsum von Geflügelfleisch leicht um 0,5 kg auf 12,5 kg an. Auch der Verbrauch von Rindfleisch erhöhte sich leicht um 0,2 kg auf 9,7 kg je Konsument und Jahr.

Obwohl die Exportquote in der Fleischwirtschaft niedriger ist als in einigen anderen Teilbranchen der Ernährungsindustrie, spielen die Ausfuhren dennoch eine wichtige Rolle. Vor diesem Hintergrund wird der Ausgang der Brexit-Verhandlungen für die Fleischwirtschaft enorm wichtig sein, denn die Exporte in das Vereinigte Königreich beliefen sich über alle betrachteten Fleischwaren hinweg im Jahr 2016 auf 718 Mio. €. Mit großem Interesse dürften die Unternehmen der Fleischwirtschaft auch die Verhandlungen der EU mit den südamerikanischen Mercosur-Staaten verfolgen. EU-Handelskommissarin Cecilia Malmström stellte eine Einigung für den Beginn des Jahres 2018 in Aussicht. Allgemein lautet das Motto der Verhandlungen „Agrargüter gegen Autos", wie in der Fachpresse berichtet wurde. Die südamerikanischen Staaten sind vor allem an verbesserten Exportbedingungen für Rindfleisch interessiert. In den Verhandlungen zwischen der EU und den Mercosur-Staaten wurden Mengen zwischen 70.000 und 100.000 Tonnen pro Jahr genannt, die zu einem größeren Preisdruck auf dem europäischen Rindfleischmarkt führen würden, zumal die südamerikanischen Produzenten mit günstigeren Produktionskosten punkten können.

Allerdings hat der brasilianische Gammelfleischskandal erneut gezeigt, dass diese Länder und ihre Wertschöpfungsketten trotz vieler klimatisch bedingter Wettbewerbsvorteile weiterhin vor großen Herausforderungen stehen. Ob sich beispielsweise brasilianisches Schweinefleisch bei den kritischen deutschen Verbrauchern wird durchsetzen können, ist eine offene Frage. Insgesamt wird die deutsche Fleischwirtschaft auch 2018 einen schwierigen Spagat zu meistern haben. Auf der einen Seite sehen sich die deutschen Landwirte mit immer weiter steigenden Anforderungen im Hinblick auf die Nutztierhaltung und das Umweltrecht konfrontiert. Auf der anderen Seite bleibt der Wettbewerbsdruck auf ausländischen Märkten hoch und nimmt infolge der weiteren Liberalisierung auch auf dem Heimatmarkt deutlich zu. Gleichzeitig finden die europäischen Anbieter kein *level playing field* vor, da die ausländischen Wettbewerber häufig niedrigere Tierschutz- und Umweltauflagen erfüllen müssen, geringere Sozialstandards haben und teilweise günstigere natürliche Gegebenheiten vorfinden, die ihnen einen Kostenvorteil verschaffen.

4.2 Die Molkereiwirtschaft

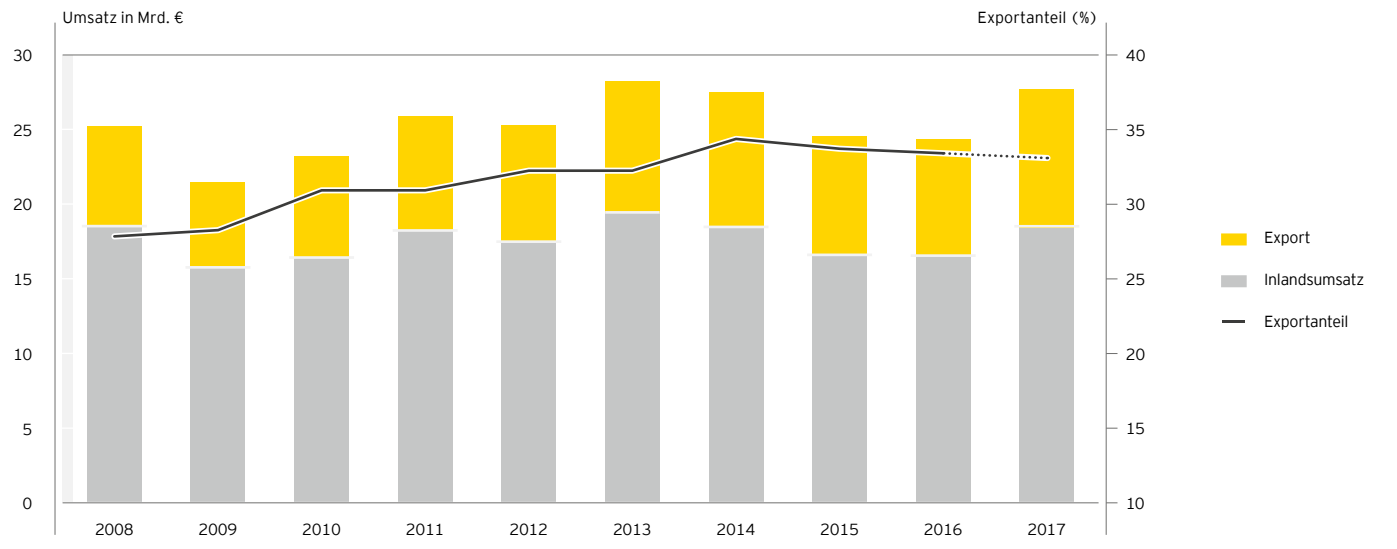
Wirtschaftliche Bedeutung

Die deutsche Molkereiwirtschaft war mit einem Umsatz von 23,8 Mrd. € im Jahr 2016 nach der Fleischwirtschaft die zweitgrößte Teilbranche innerhalb der Ernährungswirtschaft. Der Anteil der Molkereiwirtschaft am Gesamtumsatz der Ernährungsindustrie lag 2016 bei 13,9 %. Dieser Anteil ist 2016 aufgrund niedriger Milch- und damit Produktpreise um 0,5 Prozentpunkte zurückgegangen. Im Jahr 2016 wurden 215 Molkereiunternehmen mit 42.398 Mitarbeitern gezählt.

Im Vergleich zum Vorjahr sank der Umsatz in der Molkereiwirtschaft im Jahr 2016 um 0,8 Mrd. € bzw. 3,2 % (Abb. 17). Damit war das Jahr 2016 das dritte Jahr in Folge mit Umsatzrückgängen. Seit dem Rekordumsatz von 28,3 Mrd. € im Jahr 2013 ist der Umsatz bis 2016 um insgesamt 4,5 Mrd. € bzw. 15,9 % zurückgegangen. Der Grund hierfür liegt in erster Linie in den in dieser Zeit deutlich gesunkenen Notierungen für wichtige Molkereiprodukte. So ist der Preis für Magermilchpulver an der Börse in Leipzig von über 3.000 € je Tonne im Juni 2013 auf etwa 1.700 € je Tonne im November 2017 gefallen und hat sich damit fast halbiert. Die Preise für Butter sind von etwa 4.100 € je Tonne Mitte 2013 auf rund 3.100 € je Tonne Anfang Juni 2016 und damit um 24,4 % zurückgegangen. Diese Preisentwicklungen schlugen sich in niedrigeren Auszahlungspreisen für Rohmilch nieder, die Mitte 2016 ihren Tiefpunkt erreichten. Gleichzeitig markiert die Mitte des Jahres 2016 einen Wendepunkt am Milchmarkt. Im dritten Quartal 2016 gingen die angelieferten Milchmengen in der EU das erste Mal leicht um 1,9 % im Vergleich zum Vorjahr zurück. Im vierten Quartal war dieser Rückgang mit 3,5 % in der EU und 4,6 % in Deutschland noch deutlicher ausgeprägt. Als Folge dieser Entwicklung stiegen die Notierungen für wichtige Produkte der Molkereiwirtschaft, insbesondere der Butterpreis, der im September 2017 mit 6.750 € je Tonne einen Rekordwert erreichte. Im Vergleich zur tiefsten Notierung von 2.420 € im März 2016 ist das ein Anstieg um 179 %. Die veränderten Knappheitsverhältnisse am Milchmarkt führten dann auch wieder zu einem Anstieg der Auszahlungspreise der Molkereien für Rohmilch. Im August 2017 zahlten einige Molkereien wieder 40 ct/kg Milch.

Entsprechend dem Auf und Ab der Milchpreise entwickelten sich auch die Umsätze in der Molkereiwirtschaft. In den ersten drei Quartalen des Jahres 2017 lagen die Umsätze der Molkereiunternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern deutlich über denen des Vorjahres. Im ersten Quartal betrug das Plus 13,5 %, im zweiten 19,2 % und im dritten sogar 21,1 %. Analog der Entwicklung in der gesamten Ernährungsindustrie schwächte sich danach auch diejenige in der Milchwirtschaft ab. Denn

Abb. 17: Entwicklung der Umsätze und der Exportquote in der Molkereiwirtschaft von 2008 bis 2017



Quelle: eigene Darstellung und Berechnung nach Destatis 2017; Zahlen für 2017 geschätzt

während die Umsätze im Juli noch um 23,7 % über denen des Vorjahres lagen, betrug der Zuwachs im August nur noch 21,3 % und im September nur noch 18,5 %. Insgesamt stieg der Umsatz in den ersten drei Quartalen des Jahres 2017 um 3,1 Mrd. € bzw. 18 %. Da der Umsatz auch im vierten Quartal über demjenigen des Vorjahres liegen dürfte, wird für die Molkereiwirtschaft für das Jahr 2017 mit einem Gesamtumsatz von 27,7 Mrd. € gerechnet. Das wäre ein deutlicher Anstieg um 16,5 % im Vergleich zum Vorjahr und würde den höchsten Umsatz seit 2013 bedeuten.

Die Molkereiwirtschaft ist in erheblichem Maße von Exporten abhängig (Abb. 18). Im Jahr 2016 lag der Anteil der Exportumsätze am Gesamtumsatz der Branche bei 33,4 %, nach 22,6 % im Jahr 2015 und 34,2 % im Jahr 2014. Absolut sanken die Exporterlöse 2016 um 300 Mio. € (-3,8 %). 2017 zeigte sich bei der Entwicklung der Exporte ein ähnliches Bild wie bei der Umsatzentwicklung. Im ersten Quartal 2017 überstiegen die Exportumsätze den Wert des Vorjahres um 15,7 %. Im zweiten Quartal wurde der Vorjahreswert um 22,3 % und im dritten um 18,2 % übertroffen. Während die Exporterlöse jedoch im Juli 25,3 % über denen des Vorjahres lagen, betrug der Zuwachs im August 17,6 % und im September nur noch 7,2 %. Zum Export kommen bei einigen Unternehmen noch die Auslandsumsätze hinzu, die sie dank eigener Produktionsstandorte in anderen europäischen Ländern erzielen.

Wichtigster Abnehmer deutscher Molkereiprodukte waren im Jahr 2016 die Niederlande mit einem Exportvolumen von 1,2 Mrd. €. Auf den Plätzen zwei und drei folgten Italien und Österreich mit Ausfuhren in Höhe von 1,2 bzw. 0,5 Mrd. €. Unter den zehn größten Abnehmern deutscher Molkereiprodukte befindet sich mit China nur ein außereuropäisches Land, das mit Einfuhren deutscher Molkereiprodukte im Wert von 226 Mio. € auf Platz zehn rangiert. Weitere wichtige Exportdestinationen außerhalb der EU sind die Schweiz (98 Mio. €; Platz 16) und Saudi-Arabien (79 Mio. €; Platz 18). Insgesamt sind die Ausfuhren in die EU für die Molkereiwirtschaft von herausragender Bedeutung. 84 % der Exportumsätze wurden 2016 im

2017

222

milchverarbeitende Unternehmen mit 43.594 Mitarbeitern, die Milch von 67.300 Milcherzeugern verarbeiten

27,7 Mrd. €

Umsatz der Molkereiwirtschaft mit Milch und Milcherzeugnissen; zweitgrößte Teilbranche der deutschen Ernährungsindustrie

9,14 Mrd. €

Exportumsatz deutscher Molkereien; 33 % Exportanteil; wichtigste Handelspartner sind die Mitgliedstaaten der Europäischen Union

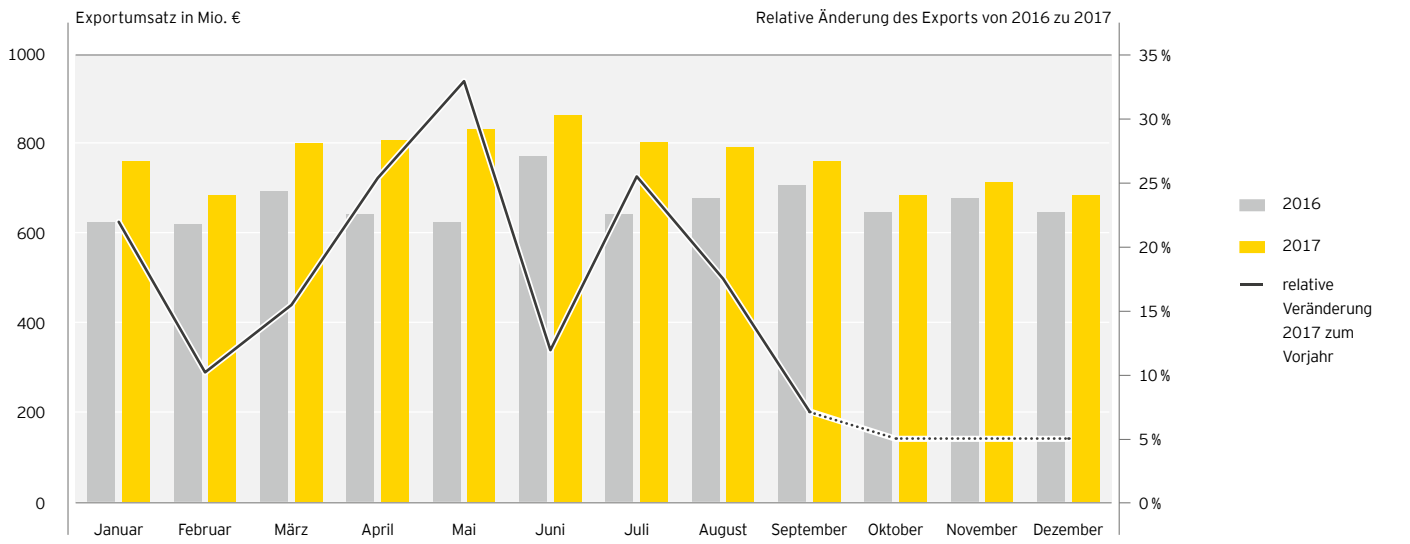
(Zahlen für 2017 geschätzt)

europäischen Ausland erzielt. Im Vergleich zum Vorjahr ist das ein Plus von einem Prozentpunkt. 2014 lag der Umsatzanteil der Exporte in die EU mit 84,7 % geringfügig höher. Die Drittlandexporte beliefen sich im Jahr 2016 auf 16 %. Der Anteil Chinas an den Gesamtexporten ist von 2 % im Jahr 2014 auf 2,8 % 2016 gestiegen.

2016 nahm die Zahl der Beschäftigten in Unternehmen der Molkereiwirtschaft mit mehr als 20 Mitarbeitern um 706 bzw. 1,7 % auf 42.398 zu (Abb. 19). Damit ist die Beschäftigtenzahl in der Molkereiwirtschaft das sechste Jahr in Folge gestiegen. 95 % der Beschäftigten arbeiten in Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern, die übrigen Arbeitskräfte in Unternehmen mit 20 bis 50 Mitarbeitern. 2016 wurden in Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern 996 neue Arbeitsplätze geschaffen (+2,5 %), während in Unternehmen mit 20 bis 50 Mitarbeitern 290 Arbeitsplätze verloren gingen (–14 %). Von den insgesamt 215 Unternehmen, die im Jahr 2016 der Molkereiwirtschaft zugerechnet wurden, hatten 163 bzw. 75,8 % mehr als 50 Mitarbeiter und 52 20 bis 50 Mitarbeiter. Gegenüber dem Vorjahr waren das zwei Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern und drei mit 20 bis 50 Mitarbeitern mehr. Leicht rückläufig waren 2015 die Investitionen; die Unternehmen investierten 834 Mio. € und damit 12 Mio. € (–1,4 %) weniger als im Vorjahr. Angesichts des – bedingt durch den niedrigen Milchpreis – starken Umsatzrückgangs im Jahr 2015 um 10,8 % ist das Investitionsvolumen dennoch beachtlich und mehr als doppelt so groß wie 2008, als lediglich 414 Mio. € investiert wurden. Auch der Durchschnitt der Jahre 2008 bis 2013 in Höhe von 493 Mio. € wurde 2015 deutlich übertroffen. 87,9 % der Mittel (733,2 Mio. €) flossen in Maschinen, 11,5 % (96,3 Mio. €) in Grundstücke mit Bauten und 0,5 % (4,4 Mio. €) in Grundstücke ohne Bauten.

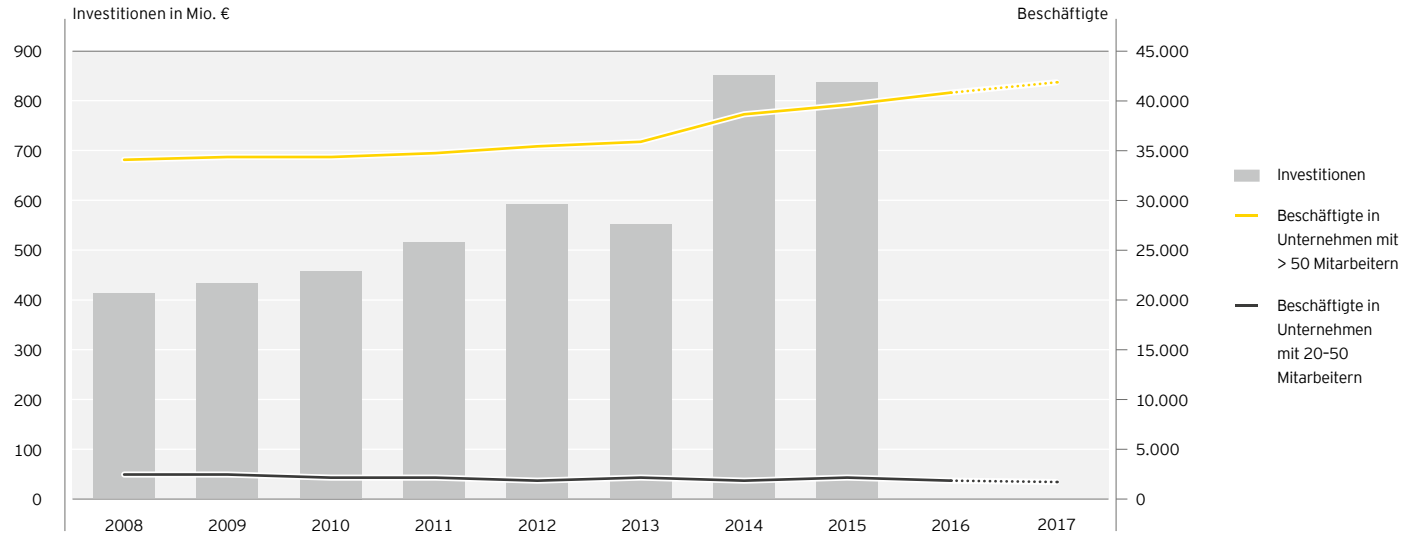
Das Produktspektrum der Molkereien hat sich 2016 nur wenig geändert (Abb. 20). Mit einer Produktionsmenge von 5,06 Mio. Tonnen (38 %) liegt Konsummilch mengenmäßig klar an der Spitze. Davon entfallen 3,35 Mio. Tonnen (66,2 %) auf ultrahocherhitzte und sterilisierte Milchprodukte und 1,71 Mio. Tonnen (33,8 %) auf pasteurisierte und länger haltbare Milchprodukte. Gegenüber dem Vorjahr ging die Produktionsmenge leicht um 12.600 Tonnen (0,2 %) zurück. Auf Platz zwei folgen mit 3,13 Mio. Tonnen (23,5 %) Sauermilch, Kefir-, Joghurt- und Milchmischgetränke wie beispielsweise Kakao, 64.100 Tonnen (+2,1 %) mehr als im Vorjahr. Die Käseerzeugung blieb mit 2,49 Mio. Tonnen konstant, während die Produktion von Dauermilcherzeugnissen um 75.000 Tonnen bzw. 5,1 % auf 1,39 Mio. Tonnen zurückging. Sahne- und Sahneerzeugnisse wurden dagegen stärker nachgefragt; die Produktion wurde um 12.000 Tonnen (3,9 %) auf 588.000 Tonnen

Abb. 18: Entwicklung der Exporte der Molkereiwirtschaft 2016 und 2017



Quelle: eigene Darstellung und Berechnung nach Destatis 2017, Daten ab September 2017 geschätzt

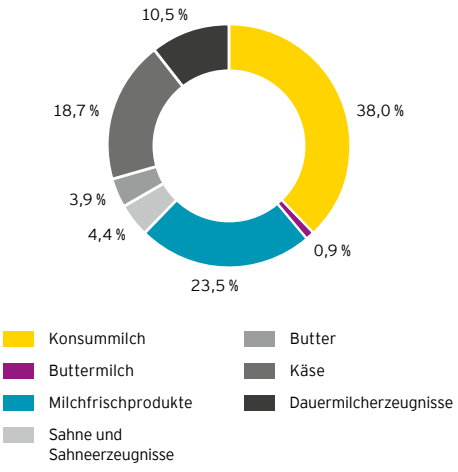
Abb. 19: Entwicklung der Anzahl der Beschäftigten und der Investitionen in der Molkereiwirtschaft



Quelle: eigene Darstellung nach Destatis 2017; Zahlen für 2017 geschätzt

ausgebaut. Die Produktion von Butter schrumpfte leicht um 2.000 Tonnen (-0,4 %) auf 515.000 Tonnen und die von Buttermilch um 4.000 Tonnen (-3,1 %) auf 125.000 Tonnen.

Abb. 20: Anteile ausgewählter Produkte an der Gesamterzeugung der Molkereiwirtschaft im Jahr 2016

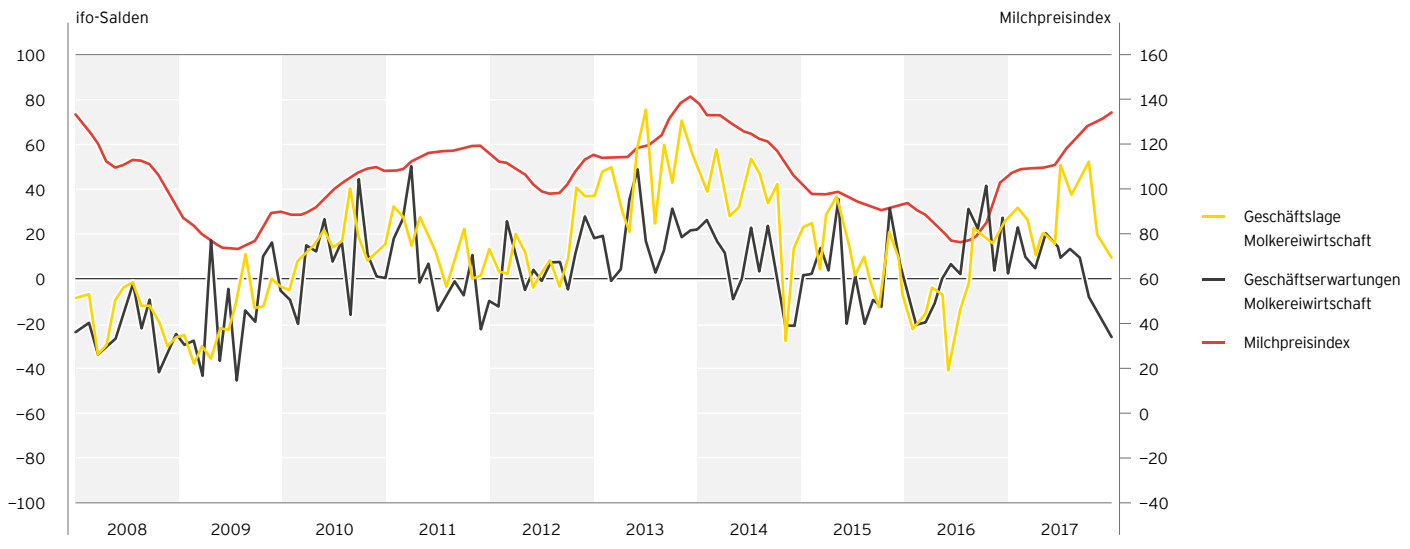


Quelle: eigene Darstellung und Berechnung nach BLE 2017 und MIV 2017

Rückblick auf das Jahr 2017

Das Jahr 2017 begannen die deutschen Molkereien optimistisch gestimmt (Abb. 21). Gegenüber Dezember 2016 legte die Beurteilung der Geschäftslage noch einmal um 5 Punkte auf 31 Punkte zu. Noch positiver entwickelten sich um den Jahreswechsel 2016/2017 die Geschäftserwartungen. Sie kletterten von nur 3 Punkten im September 2016 auf 23 Punkte im Januar 2017. Damit startete das Jahr 2017 unter gänzlich anderen Vorzeichen als das Vorjahr, als der Saldo der Beurteilung der Geschäftslage bei -21 Punkten und derjenige der Geschäftserwartungen bei -22 Punkten lag. Allerdings waren die Voraussetzungen auch gänzlich andere. Waren die Milchpreise im Januar 2016 im Fallen begriffen, hatten sie im Januar 2017 bereits einen deutlichen Anstieg hinter sich und der Trend wies weiter nach oben. Trotzdem trübte sich die Beurteilung der Geschäftslage etwas ein und fiel auf einen Saldo von 10 Punkten im März 2017. Anschließend stieg die Beurteilung der Geschäftslage bis zum Juni auf 48 Punkte und schwankte dann bis September auf hohem Niveau. Im September wurde mit 50 Punkten der Jahreshöchstwert erreicht. Ab Oktober folgte die Beurteilung der Geschäftslage dann den bereits seit Juli rückläufigen Geschäftserwartungen, deren Saldo im Oktober -12 Punkte betrug. Im November fiel der Saldo der Geschäftserwartungen dann noch einmal deutlich auf -24 Punkte. Das ist der niedrigste Saldo seit Juli 2009. Die Beurteilung der Geschäftslage ging im November ebenfalls noch einmal deutlich auf 10 Punkte zurück. Mehrheitlich schätzten demnach die Molkereiunternehmen die Entwicklung der Geschäftslage für das nächste halbe Jahr negativ ein. Trotzdem wird das Jahr 2017 für die Molkereiwirtschaft als ein deutlich freundlicheres Jahr als die durch die Milchpreiskrise geprägten Vorjahre in Erinnerung bleiben.

Abb. 21: Entwicklung der Beurteilung der Geschäftslage und der Geschäftserwartungen in der Molkereiwirtschaft sowie des Milchpreisindex



Quelle: eigene Darstellung nach ifo Institut 2017 und Destatis 2017

Ausblick auf das Jahr 2018

Nachdem 2017 die Milchpreise so hoch waren wie seit 2013 nicht mehr, besteht derzeit die akute Gefahr, dass in wichtigen Erzeugerländern die von den höheren Preisen ausgehenden Anreize zur Steigerung der Produktion einen erneuten Preisverfall auslösen werden. Ein Blick auf die Milcherzeugung in wichtigen Erzeugerländern der EU, in den USA und in Neuseeland zeigt, dass diese Gefahr nicht von der Hand zu weisen ist. Beflügelt durch die hohen Auszahlungspreise bewegt sich die Milchproduktion nahezu überall teilweise deutlich über Vorjahresniveau. Erste Molkereien drohen bereits Regulierungsmaßnahmen für den Fall an, dass die Milchmenge weiter steigen sollte. Diese Entwicklung ist umso kritischer, als die Folgen der vorangegangenen Milchpreiskrise noch gar nicht vollständig ausgestanden sind. Zwar hat sich die Gewinn- und Liquiditätssituation der Milcherzeuger deutlich verbessert. Aber in der EU gibt es den höchsten Interventionsbestand an Magermilchpulver seit Anfang der 1990er-Jahre, und auch in den USA sind die Milchpulverbestände deutlich angestiegen. Insgesamt profitiert die Milchwirtschaft gleichwohl von der guten wirtschaftlichen Lage in vielen Ländern und einer steigenden Nachfrage nach hochwertigen Lebensmitteln tierischen Ursprungs.

Für die weitere Entwicklung der Milchwirtschaft ist bedeutsam, dass sie in der jüngsten Vergangenheit allmählich in die gesellschaftliche Tierwohl- und Nachhaltigkeitsdebatte hineingezogen wurde, die zuvor eher für die Eiererzeugung und für die Produktion von Schweine- und Geflügelfleisch relevant war. Ein umfassendes Nachhaltigkeitsmanagement, das vor allem Fragen des Tierwohls und der ökologischen Nachhaltigkeit berücksichtigt, entwickelt sich mehr und mehr zu einem Muss, um weiter an den Lebensmitteleinzelhandel liefern zu können. Zudem zeigen Trends wie „gentechnikfreie Milch", wie der Lebensmitteleinzelhandel die Anforderungen an die Molkereiunternehmen und ihre Zulieferer in denjenigen Bereichen erhöht, in denen er gesellschaftliche Debatten vermeiden bzw. bereits entstandene Konfliktherde beseitigen will. Höhere Anforderungen an die Milcherzeuger sind aber fast immer auch mit höheren Kosten verbunden. Die Molkereiwirtschaft steckt damit – ähnlich wie andere Teile der Ernährungswirtschaft – zunehmend in einem Dilemma: Maßnahmen, die die Listung durch den heimischen Lebensmitteleinzelhandel sichern, verschlechtern gleichzeitig die preisliche Wettbewerbsfähigkeit auf internationalen Märkten, auf denen die entsprechenden Attribute nicht entlohnt werden.

Auch für die Molkereiwirtschaft wird der Ausgang der Brexit-Verhandlungen von erheblicher Bedeutung sein. Je nachdem, welche Bedingungen zwischen der EU und Großbritannien ausgehandelt werden, können rückläufige Exportmengen und Umsatzeinbußen die Folge sein. Die vergangenen Milchpreiskrisen haben eindrücklich gezeigt, dass bereits relativ geringe Änderungen in den erzeugten und nachgefragten Mengen deutliche Effekte auf die Preise haben können.

Fazit

Alles in allem war 2017 kein schlechtes Jahr für das deutsche Agribusiness. Die Ernährungswirtschaft konnte bei Umsatz und Mitarbeiterzahlen moderat zulegen und ihre Position auf den Exportmärkten verteidigen, in Teilen sogar ausbauen.

Allen voran die Milchwirtschaft hat von einer deutlichen Erholung der Preise profitiert und den Krisenmodus der Vorjahre hinter sich gelassen. Die Fleischwirtschaft kann mit voraussichtlich 40,8 Mrd. € sogar einen Rekordumsatz vermelden. Von der insgesamt besseren Preissituation haben auch die Landwirte profitiert, die im Wirtschaftsjahr 2016/2017 um rund ein Drittel gestiegene Unternehmensergebnisse vermelden konnten. Während die Einkommen der Ackerbauern und der Ökobetriebe gegenüber dem Vorjahr weitgehend unverändert geblieben sind, haben vor allem die Milch- und Schweineerzeuger deutlich besser als in den Vorjahren verdient.

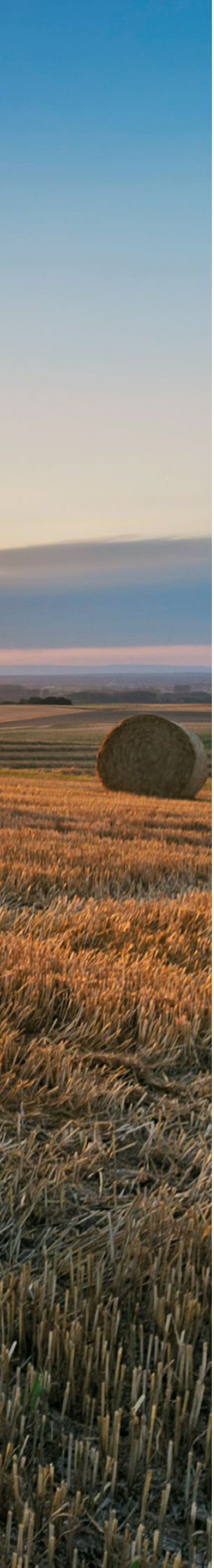
5

Von dieser Aufwärtsentwicklung hat dann auch die Landtechnikindustrie profitiert. Zwar sind die Rekordumsätze vergangener Jahre noch nicht erreicht, aber dennoch ist nach den schwierigen vorangegangenen Jahren eine deutliche Erholung der wirtschaftlichen Situation zu verzeichnen.

Getrübt wird das positive Bild durch die zuletzt in Teilen der Agrar- und Ernährungswirtschaft festzustellende Verschlechterung der Stimmungslage. Eine durch höhere Preise ausgelöste Ausdehnung der Produktion, wie sie besonders deutlich in der Milchwirtschaft zu beobachten ist, führt derzeit zu deutlich zurückgehenden Preisprognosen; die Befürchtung, dass die nächste Preiskrise langsam, aber sicher Gestalt annimmt, greift daher zunehmend um sich. Unabhängig davon ist gewiss: Die Preisvolatilität auf den internationalen Märkten für Agrarprodukte und Lebensmittel wird hoch bleiben und in einigen Bereichen mutmaßlich noch zunehmen. Von daher wird auf jede Hochpreisphase mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit über kurz oder lang auch wieder ein Preistief folgen. Fragen des strategischen und operativen Risikomanagements sind daher für das Agribusiness von zunehmender Bedeutung und führen allmählich zu einem Umdenken hinsichtlich der verstärkten Nutzung anspruchsvollerer Instrumente des Risikomanagements, etwa von Warenterminbörsen, aber auch zum Nachdenken über neue Preismodelle, die das Preisrisiko anders als es bisher zwischen Landwirten und Lebensmittelverarbeitern aufteilen.

Organisatorisch befinden sich die Wertschöpfungsketten der Lebensmittelproduktion in einer Phase der Veränderungen. Die Vertikalisierung der Wertschöpfungsketten schreitet allmählich voran und führt zu neuen, engeren Formen der Zusammenarbeit zwischen den Wertschöpfungspartnern. Nicht zuletzt die intensiven Debatten um höhere Tierwohl- und Nachhaltigkeitsstandards treiben diese Entwicklung an, da zentrale Akteure, etwa der Lebensmitteleinzelhandel, ihren Einfluss auf das Wie der Produktion verstärken und im Einklang mit zentralen gesellschaftlichen Forderungen stehende Produktionsbedingungen durchsetzen wollen. Wie die Experteninterviews zum Smart Farming deutlich gemacht haben, wirken moderne Technologien in dieser Hinsicht unterstützend, da sie unter anderem die Chance bieten, mehr Informationen zu sammeln und entlang der Wertschöpfungsketten weiterzugeben und durch diese Vernetzung die Transparenz der Lebensmittelproduktion zu erhöhen.

Angesichts der zum Teil hitzig geführten Debatten über die moderne Intensivlandwirtschaft gewinnt die Kommunikation für das gesamte Agribusiness an Bedeutung. Vor diesem Hintergrund ist es ein Schritt in die richtige Richtung, wenn in den letzten Jahren verschiedene Mittlerorganisationen mit genau diesem Ziel initiiert worden sind. Das Forum moderne Landwirtschaft, das Agrar- und Ernährungsforum Oldenburger Münsterland oder das Wissenschafts- und Informationszentrum Nachhaltige Geflügelwirtschaft sind dafür nur einige Beispiele. Auch die Landwirtschaft und die Unternehmen aus den vor- und nachgelagerten Bereichen erkennen mehr und mehr ihre individuelle Verantwortung für die Verbraucherkommunikation und stehen einem gesellschaftlichen Dialog aufgeschlossener gegenüber. Für den langfristigen Erfolg des Agribusiness in Deutschland ist es mitentscheidend, inwieweit es gelingt, die entstandene Kluft zwischen größeren Teilen der Gesellschaft und der Agrar- und Ernährungswirtschaft zu schließen bzw. – wie es auch oft formuliert wird – die Landwirtschaft wieder in die Mitte der Gesellschaft zu holen. Von politischer Seite ist die strategische Relevanz dieser Problemstellung erkannt worden. Die Eiweißpflanzenstrategie sowie die nationale Nutztierhaltungsstrategie, wie sie durch das Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft vorgelegt worden sind, sind Beispiele für Schritte zur Wiederherstellung eines nationalen Konsenses und zur Weiterentwicklung des Agribusiness im Einklang mit nationalen gesellschaftlichen und internationalen Anforderungen des Marktes.



Ansprechpartner

Fokus Agribusiness bei EY
Keine Branche ist wie die andere; jede einzelne ist so individuell wie die Unternehmen und Menschen, die sie prägen. Um der Bedeutung und den Besonderheiten der Agribusiness-Branche gerecht zu werden, gibt es bei EY Menschen, die sich speziell der Betreuung von Mandanten dieser Branche widmen.

Sprechen Sie uns an!

Leitung Agribusiness-Team

Dr. Christian Janze, M.Sc. agr. oec.
Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Telefon +49 511 8508 26945
christian.janze@de.ey.com

Impressum

Herausgeber
Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Bestellung
Britta Dettmer
britta.dettmer@de.ey.com

Gestaltung
Medienmassiv, Stuttgart

Bildnachweis
Getty Images

Wir danken für die Unterstützung:
ifo Institut – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung
an der Universität München e. V. (ifo)

Niedersächsisches Wirtschaftsforum
Agrar – Handwerk – Industrie e. V. (nifa)

EY | Assurance | Tax | Transactions | Advisory

Die globale EY-Organisation im Überblick
Die globale EY-Organisation ist einer der Marktführer in der Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Transaktionsberatung und Managementberatung. Mit unserer Erfahrung, unserem Wissen und unseren Leistungen stärken wir weltweit das Vertrauen in die Wirtschaft und die Finanzmärkte. Dafür sind wir bestens gerüstet: mit hervorragend ausgebildeten Mitarbeitern, starken Teams, exzellenten Leistungen und einem sprichwörtlichen Kundenservice. Unser Ziel ist es, Dinge voranzubringen und entscheidend besser zu machen – für unsere Mitarbeiter, unsere Mandanten und die Gesellschaft, in der wir leben. Dafür steht unser weltweiter Anspruch „Building a better working world".

Die globale EY-Organisation besteht aus den Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited (EYG). Jedes EYG-Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig und haftet nicht für das Handeln und Unterlassen der jeweils anderen Mitgliedsunternehmen. Ernst & Young Global Limited ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach englischem Recht und erbringt keine Leistungen für Mandanten. Weitere Informationen finden Sie unter www.ey.com.

In Deutschland ist EY an 21 Standorten präsent. „EY" und „wir" beziehen sich in dieser Publikation auf alle deutschen Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited.

© 2018 Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
All Rights Reserved.

GSA Agency
BKR 1801-005
ED None

FSC www.fsc.org
MIX
Papier aus verantwortungsvollen Quellen
Paper from responsible sources
FSC® C089491

EY ist bestrebt, die Umwelt so wenig wie möglich zu belasten. Diese Publikation wurde CO_2-neutral und auf FSC®-zertifiziertem Papier gedruckt, das zu 60 % aus Recycling-Fasern besteht.

Diese Publikation ist lediglich als allgemeine, unverbindliche Information gedacht und kann daher nicht als Ersatz für eine detaillierte Recherche oder eine fachkundige Beratung oder Auskunft dienen. Obwohl sie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität; insbesondere kann diese Publikation nicht den besonderen Umständen des Einzelfalls Rechnung tragen. Eine Verwendung liegt damit in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung seitens der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und/oder anderer Mitgliedsunternehmen der globalen EY-Organisation wird ausgeschlossen. Bei jedem spezifischen Anliegen sollte ein geeigneter Berater zurate gezogen werden.

www.de.ey.com