

**Geographisch-landeskundlicher
Atlas von Westfalen**

VII

Lieferung 6
Doppelblatt 4

**Begleittext
zum Doppelblatt**

**NAHRUNGS- UND
GENUSSMITTELINDUSTRIE**

**aus dem Themenbereich VII
GEWERBLICHE WIRTSCHAFT**

von

Josef Niggemann

**Herausgegeben von der
Geographischen Kommission für Westfalen
Landschaftsverband Westfalen-Lippe**



**Aschendorff Münster
1991**

INHALT

<p>1. Definitionen und Problematik 1</p> <p>2. Das Produzierende Ernährungsgewerbe 2</p> <p>2.1 Stellung des Produzierenden Ernährungsgewerbes im Rahmen der Gesamtwirtschaft 2</p> <p>2.2 Veränderungen des Konsumverhaltens 5</p> <p>2.3 Standorte der Nahrungs- und Genußmittelindustrie 8</p> <p>2.4 Wettbewerb und Konzentration im Ernährungsgewerbe 12</p> <p>2.5 Konzentration auf den Vermarktungsstufen und der Einfluß des Handels 14</p> <p>3. Ausgewählte Branchen der Nahrungs- und Genußmittelindustrie (zu den Karten 1-2.4) 17</p>	<p>3.1 Brot- und Backwarenindustrie 18</p> <p>3.2 Zucker- und Süßwarenindustrie 19</p> <p>3.3 Obst- und Gemüseverarbeitung sowie Tiefkühlkostproduktion 19</p> <p>3.4 Margarineindustrie 20</p> <p>3.5 Molkereien 20</p> <p>3.6 Schlachthöfe und Fleischverarbeitungsindustrie 22</p> <p>3.7 Brauereiindustrie 25</p> <p>3.8 Brennereien 26</p> <p>3.9 Mineralbrunnen- und Erfrischungsgetränkeindustrie 27</p> <p>4. Die Branchenstruktur im Raum Bielefeld/Gütersloh 27</p> <p>Literatur 29</p>
---	---

Nahrungs- und Genußmittelindustrie

VON JOSEF NIGGEMANN, BOCHUM

I. DEFINITIONEN UND PROBLEMATIK

Wenn in neueren agrargeographischen Veröffentlichungen selten ein Ausblick auf die der Landwirtschaft nachgeschalteten Verarbeitungs- und Vermarktungsstufen gegeben wird, so ist das wohl darauf zurückzuführen, daß sich der Agrargeograph hier mit **industriogeographischen** Fragestellungen konfrontiert sieht. Das komplizierte Arbeitsfeld der industriellen Produktion erschließt sich in der Regel nur den Geographen, die sich einer entsprechend tiefen, zeitraubenden, letztlich fachfremden industriewirtschaftlichen Ausbildung unterzogen haben (HOTTE 1976). Die Forschungsschwierigkeiten bestehen darin, daß das Sammeln von Fakten und Daten, die oft als Betriebsgeheimnis gelten, besonders aufwendig und die Aussagekraft bloß statistischer Globalerfassungen zu schwach sind. Darüber hinaus handelt es sich bei der Nahrungs- und Genußmittelindustrie um einen außerordentlich heterogenen Industriezweig: Das produzierende Ernährungs-gewerbe, darunter werden statistisch die Ernährungsindustrie insgesamt und die Großunternehmen des Ernährungshandwerks erfaßt, stellt in der Statistik eine Wirtschaftsgruppe mit allein 28 Wirtschaftszweigen innerhalb des produzierenden Gewerbes dar. Die Palette von Wirtschaftszweigen reicht dabei von der Alkoholbrennerei bis zur Zuckerfabrik.

Nach einer allgemein gefaßten Begriffsbestimmung subsumiert man unter Nahrungs- und Genußmittelindustrie alle Industriezweige, die Erzeugnisse für die menschliche Ernährung herstellen. Dazu rechnet man auch Produkte, die nicht primär der Ernährung dienen wie z. B. Alkoholika und Tabakwaren. Eine Abgrenzung der Nahrungs- und Genußmittelindustrie gegenüber der Urproduktion ist vielfach schwierig: Die Spiritus- und Spirituosenerzeugung in landwirtschaftlichen Brennereien zählt z. B. nicht zur Industrie, während die gleichen Produkte der gewerblichen Brennereien Industrieerzeugnisse sind. Bei der Fischverarbeitung ergibt sich das Kuriosum, daß die Verarbeitung an Bord

der Fangschiffe als Urproduktion gewertet wird, die gleichen Verarbeitungsstufen an Land jedoch, sofern sie in Fabriken erfolgen, industrielle Produktionen sind. Die Futtermittelherstellung wird noch zum Bereich der Nahrungs- und Genußmittelindustrie gerechnet, weil sie in engem produktionstechnischen Verbund mit der Mühlenindustrie, der Fisch verarbeitenden Industrie und der Zuckerindustrie gesehen werden muß. Kaum einleuchtend ist dagegen, warum die Eisgewinnung zu Kühlzwecken zur Industriegruppe Nahrungs- und Genußmittel zählt, da Kühleis doch nur die Funktion eines Betriebsmittels hat. In der Abgrenzung der Nahrungs- und Genußmittelindustrie gegenüber dem Handel treten ebenfalls manche Probleme auf. So nimmt der Handel häufig Aufbereitungs- und Verarbeitungsstufen vor, die industriellen Charakter haben. Durch Bezeichnungen wie „Handelsrösterei“, „Handelsmühle“, „Handelsmälzerei“ bringen einige Firmen zwar zum Ausdruck, daß sie sich hauptsächlich zur Wirtschaftsgruppe Handel zählen; das Rösten von Kaffee, das Mahlen oder die Herstellung von Malz sind jedoch in Großbetrieben auf jeden Fall industrielle Vorgänge.

Noch gravierender sind die Abgrenzungsprobleme gegenüber dem Ernährungshandwerk. Die Schwierigkeiten sind vor allem in der Tatsache zu sehen, „daß der Begriff ‚Industrie‘ ein idealtypischer Begriff ist und eine statistisch brauchbare, eindeutige Definition für ihn bisher nicht existiert“ (WERNER 1965, S. 59). Industriecharakteristische Merkmale, wie starke Arbeitsteilung, Serienproduktion, Kapitalintensität oder Mindestgröße des Betriebes mögen in Einzelfällen die Zuordnung unproblematisch erscheinen lassen; für die statistische Erfassung sind jedoch formale Kriterien wie die Eintragung in die **Handwerksrolle** oder das **Handelsregister** maßgeblich. Da nur die Industriestatistik Betriebe der Ernährungsindustrie, gegliedert nach örtlichen Einheiten, regelmäßig (monatlich) ausweist, ist sie bei allem Vorbehalt – wie der Nichterfassung von Betrieben, die in der Handwerksrolle geführt werden – noch die

brauchbarste Grundlage, auf der auch die Karte I basiert. Ab 1977 werden industriestatistisch auch Betriebe mit weniger als zehn Beschäftigten erhoben, was durchaus seine Berechtigung hat; denn gerade in der Nahrungs- und Genußmittelherstellung konkurriert eine Vielzahl von großen Handwerksbetrieben mit kleinen Industriebetrieben. Das gilt insbesondere für die Bereiche Fleischverarbeitung, Herstellung von Backwaren, Mahlerzeugnisse und Bier.

2. DAS PRODUZIERENDE ERNÄHRUNGSGEWERBE

2.1 STELLUNG DES PRODUZIERENDEN ERNÄHRUNGSGEWERBES IM RAHMEN DER GESAMTWIRTSCHAFT

An der Bruttowertschöpfung haben die Landwirtschaft und das Ernährungsgewerbe im Vergleich zu anderen Wirtschaftszweigen einen zunehmend geringen Anteil (Tab. 1). Diese Entwicklung ist in allen hochindustrialisierten Ländern zu beobachten. Gemessen am Umsatz gehört das Ernährungsgewerbe in der BR Deutschland jedoch noch immer zu den größten Wirtschaftsgruppen. 1975 war die Ernährungsindustrie mit über 97 Mrd. DM Umsatz und einer Exportquote von 4,3 Prozent noch die größte Industriegruppe. Bis

1984 fiel sie auf den 3. Rang hinter die chemische Industrie und den Straßenfahrzeugbau zurück. Die Umsatzhöhe betrug 152 Mrd. DM bei einer Exportquote von 9,4 Prozent. 1989 lag das Ernährungsgewerbe auf dem 5. Rang der Wirtschaftsgruppen; der Umsatz erreichte eine Höhe von 167,65 Mrd. DM mit einem Exportanteil von 9,9 Prozent. Die Höhe des Umsatzes resultiert aus dem Tatbestand, daß das Ernährungsgewerbe Produkte mit einem Vorleistungsproduktionswert verarbeitet. Die Abbildung 1 macht deutlich, daß das Ernährungsgewerbe somit immer noch den höchsten Inlandumsatz unter den Wirtschaftsgruppen verzeichnet; über Produktionsmenge und -wert einzelner Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes informiert Tabelle 2.

Im Zeitraum 1970–1989 verringerte sich die Zahl der Betriebe im Ernährungsgewerbe von 5450 auf 4490 und die Zahl der Beschäftigten um rd. 120 000 von 556 000 auf 438 000. Das Lohnniveau lag um ca. 20 Prozent unter dem Durchschnitt der in der Industrie gezahlten Löhne. Dies ist z. T. auf Saisonarbeit und zum anderen darauf zurückzuführen, daß der Anteil an geringer qualifizierten Hilfs- und Anlernkräften relativ hoch ist. Die meist weiblichen Arbeitskräfte in vielen Betrieben des Ernährungsgewerbes werden ohnehin in „Leichtlohngruppen“ vergleichs-

Tabelle 1 Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftsbereichen in der Bundesrepublik Deutschland 1960–1989. Anteile in Prozent

Wirtschaftsbereich	1960	1970	1975	1980	1984	1985	1986	1987	1988 ¹⁾	1989 ¹⁾
In jeweiligen Preisen										
Land- und Forstwirtschaft,										
Fischerei	5,8	3,4	2,9	2,1	2,0	1,8	1,8	1,6	1,6	1,7
darunter: Landwirtschaft	5,2	2,9	2,5	1,8	1,8	1,6	1,6	1,4	1,4	
Warenproduzierendes Gewerbe	53,2	51,7	45,7	44,4	41,6	41,8	41,9	41,0	40,6	40,8
dar.: Prod. Ernährungsgew.	4,9	4,0	3,4	3,2	2,9	2,8	2,8	2,7	2,5	
Handel und Verkehr	18,5	16,0	15,8	15,9	15,7	15,4	15,2	15,4	15,2	15,2
Dienstleistungsunternehmen	13,6	17,7	21,4	23,5	26,9	27,2	27,4	28,2	29,0	29,1
Staat, private Haushalte ²⁾	8,8	11,2	14,3	14,0	13,7	13,7	13,7	13,8	13,5	13,2
Alle Wirtschaftsbereiche ³⁾	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
In Preisen von 1980										
Land- und Forstwirtschaft,										
Fischerei	3,6	2,6	2,4	2,1	2,4	2,2	2,4	2,1	2,2	2,1
darunter: Landwirtschaft	3,2	2,2	2,1	1,8	2,1	1,9	2,1	1,8	1,9	
Warenproduzierendes Gewerbe	46,8	48,3	45,2	44,4	41,8	41,7	40,8	39,5	39,2	39,6
dar.: Prod. Ernährungsgew.	3,8	3,3	3,2	3,2	3,0	2,9	2,6	2,3	2,1	
Handel und Verkehr	15,2	15,6	15,4	15,9	16,2	16,2	16,2	16,5	16,5	16,5
Dienstleistungsunternehmen	19,8	19,9	22,1	23,5	25,4	25,8	26,6	27,8	28,4	28,4
Staat, private Haushalte ²⁾	14,6	13,5	14,9	14,0	14,2	14,1	14,0	14,0	13,7	13,4
Alle Wirtschaftsbereiche ³⁾	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

¹⁾ Vorläufig. – ²⁾ Einschl. privater Organisationen ohne Erwerbszweck. – ³⁾ Unbereinigte Bruttowertschöpfung (Bruttowertschöpfung insgesamt vor Abzug der unterstellten Entgelte für Bankdienstleistungen).

Quelle: Statistisches Bundesamt, BML(212).

Tabelle 2 Produktion ausgewählter Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes 1986-1989

Erzeugnisse	Einheit	Menge				Wert in Mill. DM			
		1986	1987	1988	1989	1986	1987	1988	1989
Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes*									
Mehl	1 000 t	2 866	2 804	2 879	2 843	1 824	1 750	1 755	1 660
Weizen-, Roggen- und Mais- erzeugnisse für Futterzwecke	1 000 t	789	736	833	812	253	215	236	231
Teigwaren	1 000 t	212	211	204	204	619	623	622	622
Sonstige Nahrungsmittel	1 000 t	587	671	734	778	3 464	3 696	3 957	4 281
Stärke und Stärkeerzeugnisse	1 000 t	536	639	602	594	528	571	547	558
Brot, Pumpernickel, Knäckebrötchen	-	-	-	-	-	2 905	2 997	3 154	3 310
Verbrauchszucker	1 000 t	3 106	2 767	2 707	2 900	3 939	3 683	3 556	3 750
Obstkonserven	1 000 t	115	129	119	107	199	219	216	193
Gemüsekonserven	1 000 t	153	107	139	148	251	187	208	234
Marmelade, Gelee, Konfitüre, Pflaumenmus	1 000 t	259	267	285	302	749	784	842	902
Fruchtsäfte und -nektare	Mill. l	2 063	2 246	2 290	2 473	1 780	1 848	1 911	2 075
Dauerbackwaren	1 000 t	413	422	411	444	2 470	2 493	2 457	2 645
Schokoladenerzeugnisse	1 000 t	431	458	505	522	4 405	4 775	5 146	5 209
Zuckerwaren	1 000 t	358	367	391	412	2 331	2 402	2 434	2 602
Hart-, Schnitt- und Weichkäse	1 000 t	457	473	503	527	3 216	3 293	3 640	3 962
Frischkäse	1 000 t	399	408	425	432	1 242	1 293	1 398	1 503
Milchpulver	1 000 t	735	623	607	657	2 771	2 291	2 482	2 608
Kondensvollmilch und sterilisierte Sahne	1 000 t	559	494	596	559	1 557	1 331	1 555	1 515
Schmelzkäse	1 000 t	124	124	136	136	958	951	1 032	1 064
Margarine	1 000 t	474	470	472	479	1 353	1 158	1 167	1 318
Platten- und andere Nahrungsfette	1 000 t	116	118	120	113	363	289	281	290
Wurst- und Fleischwaren	1 000 t	992	1 032	1 034	1 053	8 464	8 678	8 608	9 115
Wurst-, Fleisch- und Mischkonserven	1 000 t	336	334	340	347	1 574	1 507	1 582	1 582
Fischerzeugnisse	1 000 t	212	197	208	234	1 383	1 285	1 328	1 419
Bier ¹	1 000 hl	89 129	87 804	87 528	89 167	10 436	10 357	10 568	10 836
Spirituosen ²	Mill. l	285	280	289	289	1 603	1 640	1 644	1 674
Traubenschaumwein ²	1 000 l	220 562	244 007	260 169	268 830	874	969	993	1 090
Natürliche Mineralwasser	Mill. l	3 744	3 791	4 165	4 666	1 437	1 473	1 618	1 812
Limonaden	Mill. l	4 117	3 930	3 780	3 978	3 376	3 288	2 937	3 035
Mischfutter (Fertigfutter)	1 000 t	12 543	12 753	13 024	13 625	6 762	6 359	5 288	6 853
Tabakwaren²									
Zigaretten	Mill. St.	166 665	157 586	159 499	159 477	5 105	4 878	5 131	5 529
Zigarren, Stumpfen, Zigarillos	Mill. St.	1 433	1 381	1 240	1 115	250	244	225	207
Rauchtabak	t	9 079	11 262	9 419	9 714	233	250	217	240

* Die Ergebnisse beziehen sich auf die Produktion von Betrieben der Unternehmen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes mit im allgemeinen 20 Beschäftigten und mehr.

¹ Ausstoß der Brauereien (gemäß Biersteuerbuch)

² Produktionswert ohne Verbrauchssteuer

Quelle: Stat. Jahrbuch 1990 für die Bundesrepublik Deutschland

weise niedrig entlohnt. Beim Niveau der Lohnquote, gemessen am Umsatz, muß aber auch berücksichtigt werden, daß die produzierten Nahrungsgüter einen hohen Vorleistungsproduktionswert haben.

Die Exportquote hat sich seit 1970 mehr als vervierfacht und ist deswegen bemerkenswert, weil der internationale Warenaustausch mit Nahrungsgütern erschwert worden ist.

Zahlreiche Länder haben Importbeschränkungen; es bestehen Behinderungen sowohl im Warenverkehr durch Marktordnungsmaßnahmen und lebensmittelrechtliche Bestimmungen als auch unterschiedliche Verzehrgewohnheiten. An der Exportquote des gesamten Verarbeitenden Gewerbes von über 38 Prozent (1987) gemessen ist der Exportanteil an Nahrungsgütern (9,1 Prozent) zwar gering,

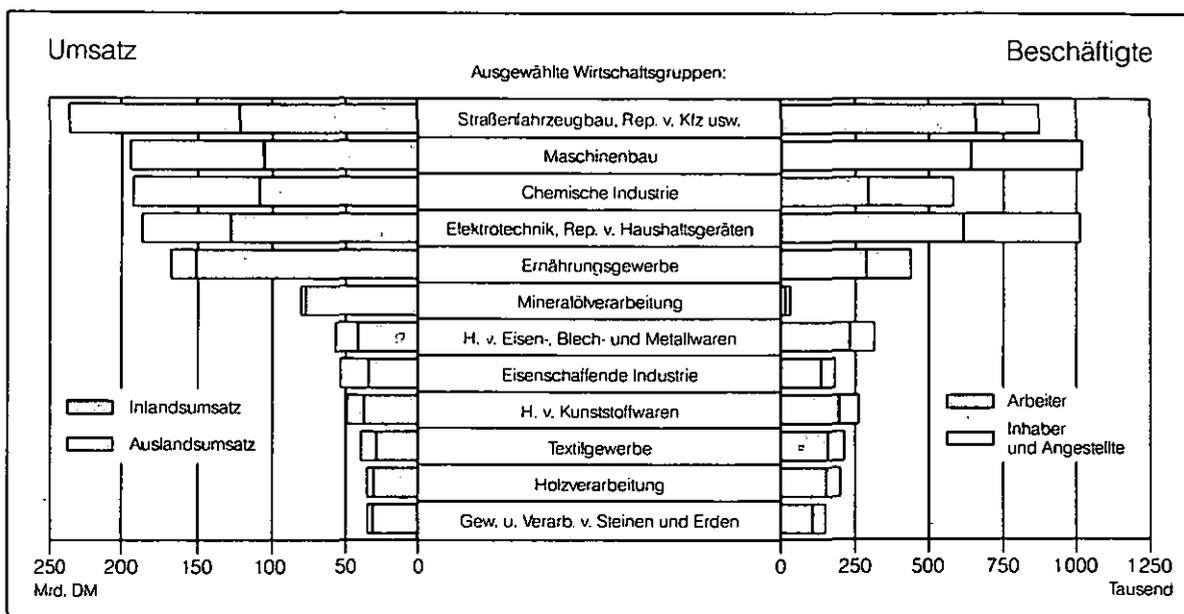


Abb. 1: Umsatz und Beschäftigte 1989
 Quelle: Stat. Jahrbuch 1990 f. d. BR Deutschland

aber nicht zu unterschätzen. Im wesentlichen konzentriert sich der Absatz des Ernährungsgewerbes jedoch auf den Binnenmarkt.

Die Stellung des Ernährungsgewerbes in der Volkswirtschaft ist auch an der Rangordnung der privaten Verbrauchsausgaben abzulesen (Abb. 2). Mit den Ausgaben für alkoholische Getränke und Tabakwaren wurden 1989 Nahrungs- und Genußmittel im Wert von 263 Mrd. DM konsumiert und damit z. B. weit mehr ausgegeben als für den zweithöchsten Posten, die Mieten (192 Mrd. DM). Bei der Höhe dieser Summe muß berücksichtigt werden, daß die BR Deutschland nach Japan der größte Agrarimporteur der Welt ist. Jeder Verbraucher weiß die Vielfalt der Nahrungsgüter jeglicher Provenienz in den Regalen des Lebensmittelhandels zu schätzen. Ein Großteil der Importe betrifft allerdings Waren, die hier veredelt (Futtermittel) bzw. im Ernährungsgewerbe noch weiter verarbeitet werden (z. B. Ölsaaten, Abb. 3). Auf der anderen Seite ist die BR Deutschland nach den USA, Frankreich und den Niederlanden der viertgrößte Agrarexporteur, wobei überwiegend Qualitätsprodukte, vor allem hochwertige Veredelungszeugnisse, auf ausländischen Märkten Käufer finden. Von den Agrarausfuhren 1989 in Höhe von 32 Mrd. DM waren über 50 Prozent Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes und davon ein Drittel

Milch- und Fleischprodukte. Weitere wichtige Exportgüter umfassen Ölsaatenprodukte, Tabakerzeugnisse, Bier, Wein und Süßwaren. 85 Prozent der Exporte gingen in die westlichen Industrieländer.

Die Landwirtschaft und das Produzierende Ernährungsgewerbe dürfen nicht isoliert betrachtet werden, wenn man die Nahrungswirtschaft insgesamt begreifen will. So spielt neben dem Produzierenden Ernährungsgewerbe (440 000 Beschäftigte 1987) das Ernährungshandwerk (Bäcker, Konditoren, Fleischer, Müller oder Brauer) mit rd. 470 000 Beschäftigten für die Nahrungswirtschaft eine gewichtige Rolle. Im Gaststättengewerbe, einschließlich Kantinen, Cafés und Imbißhallen, waren rd. 540 000 Menschen beschäftigt (1987), im Ernährungs- und Einzelhandel sogar 885 000. Darüber hinaus sind noch die zahlreichen Zulieferer der Landwirtschaft (400 000) für Düngemittel und Pflanzenschutzmittel, Maschinen, Treibstoffe und eine Vielzahl sonstiger Betriebsmittel zu berücksichtigen, ohne die die Landwirtschaft (1,4 Mill. Beschäftigte) heute gar nicht mehr arbeiten könnte. Was für die Zulieferer der Landwirtschaft gilt, muß analog auch für die Industrie, das Handwerk, den Handel und das Gastgewerbe gesehen werden. Dabei stellt sich heraus, daß etwa jeder sechste Erwerbstätige im Dienste der Ernäh-

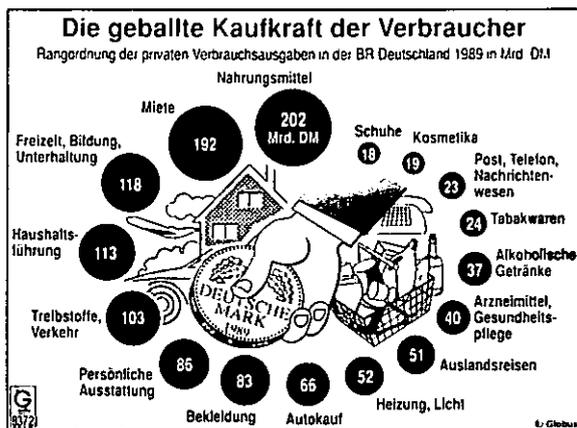


Abb. 2: Rangordnung der privaten Verbrauchsausgaben 1989
Quelle: Globus

rungswirtschaft steht, 1987 insgesamt 4,1 Mill. Beschäftigte. In der amerikanischen Literatur ist daher vom „Agribusiness“ die Rede, wenn man die Nahrungswirtschaft komplex betrachtet.

2.2 VERÄNDERUNGEN DES KONSUMVERHALTENS

Um 1950 befand sich die westdeutsche Nahrungswirtschaft an dem entscheidenden Wendepunkt einer Entwicklung, die in der neueren deutschen Agrarindriegeschichte einzigartig ist. Das Masseneinkommen nahm einen ungeahnten Anstieg und führte zu einer Konsumententwicklung, die C. v. DIETZE (1967) treffend als „Freß-Konjunktur“ bezeichnete (S. 148). Die starke Nachfrage nach Nahrungs- und Genußmitteln war aber nicht allein auf das steigende Einkommen der Bevölkerung, sondern auch auf einen durch Kriegs- und Nachkriegsjahre bedingten Nachholbedarf zurückzuführen. Die Ernährungsindustrie, deren Produktionsindex 1948 erst 80 Prozent des 1936 erreichten Volumens betrug, lag während des Wiederaufbaus und Ausbaus der Produktionskapazitäten im Vergleich zu anderen Industriesparten mit an der Spitze der westdeutschen Industrieproduktion (HEINICKE 1964). Die Ernährungsindustrie konnte sich auch deshalb so stark entwickeln, weil die Bevölkerung, insbesondere durch den Flüchtlingsstrom, nach 1945 in Westdeutschland stark anwuchs; zwischen 1950 und 1974 stieg die Bevölkerungszahl von 50 auf 62 Mill. (+24 Prozent).

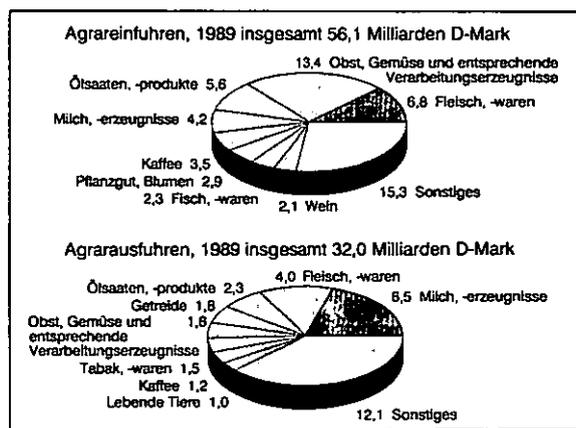


Abb 3: Struktur des deutschen Agraraußenhandels 1989
Quelle: Deutscher Bauernverband nach Angaben des BML

Die konstanten Erzeugerpreise der 50er Jahre – abgesehen von leichten Preissteigerungen während der Korea-Krise 1951/52 infolge weltweiter Rohstoffverknappung – für Nahrungs- und Genußmittel in der Aufbau- und Ausbauphase der Ernährungsindustrie müssen auch vor dem Hintergrund der Mengenkonjunktur, Zoll- und Steuersenkungen und dem Fallen der Weltmarktpreise für Rohstoffe und Betriebsmittel gesehen werden. HEINICKE (1964) weist darauf hin, daß sich in diesem Zeitraum auch schon der Wettbewerbsdruck, insbesondere bei Tabakwaren und Getränken, preisdämpfend auswirkte (S.23). Der Pro-Kopf-Verbrauch der Grundnahrungsmittel Mehl, Milch und Kartoffeln sank, während der Verbrauch an Veredelungsprodukten, Obst und Süßfrüchten sowie Getränken teilweise enorme Steigerungsziffern aufwies.

Die in den letzten Jahren vergleichsweise geringen Umsatzsteigerungen der Ernährungsindustrie und der mehr oder weniger konstante Pro-Kopf-Verbrauch an Nahrungs- und Genußmitteln führten zu der Ansicht, daß die Branche zu den stagnierenden Industriezweigen zu rechnen sei. Ohne Zweifel ist es richtig, daß es Konsumgrenzen gibt, die für eine weitere quantitative Nachfrage schon seit Jahren erreicht zu sein scheinen. Dennoch wächst die Ernährungsindustrie. Mit steigendem Einkommen wird für Nahrungs- und Genußmittel immer mehr, an der Höhe des Einkommens gemessen relativ immer weniger ausgegeben. Diese Erkenntnis, die der Statistiker ENGEL bereits 1857 formu-

lierte, hat als sogenanntes „Engelsches Gesetz“ noch heute Gültigkeit. Der Anteil der Ausgaben für Nahrungs- und Genußmittel am verfügbaren Einkommen ist geradezu als klassischer Maßstab für den Lebensstandard anzusehen und wird vom Statistischen Bundesamt jährlich für verschiedene Haushaltstypen mit verschieden hohem Einkommen ermittelt. Um 1800, so schätzt man, wurden 72 Prozent, 1907 etwa 45 Prozent des Einkommens einer Familie für Nahrungsgüter benötigt. Die Entwicklung der Ausgaben eines Vier-Personen-Arbeitnehmerhaushalts mit mittlerem Einkommen ab 1950 zeigt Tabelle 3. Die Bezieher höherer Einkommen konsumieren trotz höherer Ausgaben für Nahrungs- und Genußmittel nicht mehr, sondern höherwertig verarbeitete Produkte. VON DIETZE (1967) macht darauf aufmerksam, daß in der neueren Literatur nicht nur vom „Engelschen Gesetz“ gesprochen wird, wenn man die den Einkommensveränderungen entsprechenden Ausgaben für Nahrungs- und Genußmittel der Verbraucher analysiert, sondern auch, wenn dargestellt wird, wie die Mengen der nachgefragten Nahrungsmittel sich ändern.

Für die weitere Umsatzentwicklung der Ernährungsindustrie ist das steigende Einkommen der (wenn auch stagnierenden) Bevölkerung ausschlaggebend. Mit steigendem Einkommen, insbesondere wenn die Frauen durch zunehmende Erwerbstätigkeit zum Haushaltseinkommen beitragen, ändert sich die Nachfrage nach Nahrungsmitteln in qualitativen Umschichtungen. Die Küchenarbeit wird in derartigen Haushalten weitgehend durch die Nahrungsmittelindustrie vorweggenommen, und beim Konsum von Genußmitteln besteht der Trend zum Kauf immer hochwertigerer Produkte. Durch diese qualitativen Nachfrageumschichtungen verzeichnen insbesondere die Zweige der Ernährungsindustrie einen Umsatzzuwachs, die sich mit der Herstellung von „Convenience Foods“ befassen: die Tiefkühlkost-, Konserven-, Suppen-, Feinkost- oder auch Fleischwarenindustrie. Typisch für diese Entwicklung ist der steigende Verbrauch von Tiefkühlkost (Tab. 4).

Tiefkühlkost gehört zu den Produktgruppen, die die höchsten engen- und wertmäßigen Zuwächse zu verzeichnen haben. Ein Vergleich mit anderen westeuropäischen Ländern zeigt jedoch, daß in Deutschland

noch verhältnismäßig wenig Tiefkühlkost verzehrt wird (16,6 kg pro Kopf 1989; 1960 zum Vergl.: 0,4 kg). In Dänemark stieg der Pro-Kopf-Verbrauch (1990) auf 34,6 kg, in Schweden auf 25,2 kg, in Frankreich auf 23,1 kg und in Norwegen auf 18,1 kg. In Italien wurden dagegen nur 6,4 kg und in Spanien 13,5 kg verzehrt. Der hohe Verbrauch in den nordischen Ländern und Frankreich ist auf eine höhere Frauenberufstätigkeit zurückzuführen und damit auch auf mehr Außer-Haus-Verpflegung in den Kantinen, in denen ein hoher Anteil an Tiefkühlproduktion verarbeitet wird. In Italien dagegen ist der tägliche Einkauf auf den Märkten noch immer Tradition. In Deutschland hat sich die Breite des Angebotes an Tiefkühlprodukten in den letzten Jahren enorm ausgedehnt. Mit weiteren Wachstumsraten wie bisher (jährlich ca. 10 Prozent) wird gerechnet.

Bei einer steigenden Erwerbsquote, einer zunehmenden Versorgung am Ausbildungsplatz, einer steigenden Anzahl von Studierenden, einer zunehmenden Verpflegung in Ganztagschulen, bei verstärkten Sozialleistungen in den Betrieben und einer Zunahme an Ein- und Zweipersonenhaushalten, in denen die Küche oft kalt bleibt, kann man davon ausgehen, daß sich bald jeder zweite Bürger täglich mindestens mit einer Mahlzeit außer Haus versorgen wird. Schließlich haben sich – nicht nur in der Gruppe der Bürobediensteten – Verzehrsgewohnheiten herausgestellt, die man als „Zwischendurchverpflegung“ bezeichnen kann. In vielen Betrieben dient die Kantine nicht nur der Versorgung mit Hauptmahlzeiten, sondern auch als Cafeteria mit einem mehr oder weniger großen Sortiment an Speisen, insbesondere aber an Back- und Süßwaren sowie Getränken. Hinzu kommt, daß kleine Zwischenmahlzeiten, kalte und warme Getränke aus Automaten entnommen werden können. Gerade die Außer-Haus-Verpflegung sichert der Ernährungsindustrie kontinuierliche Zuwachsraten für hochverarbeitete Produkte.

Auf der Suche nach neuen Expansionschancen und Marktnischen kam dem Ernährungsgewerbe auch der Trend bei vielen Verbrauchern entgegen, kalorienreduzierte Nahrungsgüter zu verlangen. Selbst in Supermärkten mit einem durchschnittlichen Warensortiment besteht das Angebot an Nahrungs- und Genußmitteln z. T. schon zu einem Drittel aus diätischen und diätgeeigneten

Tabelle 3 Verwendung des ausgabefähigen Einkommens¹
in einem 4-Personen-Arbeitnehmerhaushalt mit mittlerem Einkommen

	1950	1960	1970	1980	1989 ²
Ausgabefähiges Einkommen in DM	305	670	1256	2993	4246
davon in Prozent Ausgaben für Nahrungsmittel	43,4	35,4	26,0	19,6	16,3
Genußmittel	5,4	6,2	4,6	3,4	2,4
Mieten, Heizung, Strom, Hausrat	19,2	21,4	25,2	26,4	27,4
Bekleidung, Schuhe	12,7	12,5	9,4	7,6	6,3
Kraftfahrzeug	-	2,4	7,4	8,9	10,0
Bildung, Unterhaltung, Freizeit	6,8	8,0	6,3	7,0	8,3
Sonstiges	12,5	14,1	21,1	27,1	29,3

¹ Haushaltsbruttoeinkommen abzüglich Einkommen- und Vermögenssteuern sowie Pflichtbeiträge zur Sozialversicherung zuzüglich sonstiger Einnahmen

² Wegen Neugestaltung der Statistik über Einnahmen und Ausgaben ausgewählter privater Haushalte sind die 1989er Ergebnisse nur bedingt mit den Daten der übrigen Spalten vergleichbar

Quelle: Deutscher Bauernverband nach Angaben des Statistischen Bundesamtes

Tabelle 4 Verbrauch von Tiefkühlkost¹ in 1000 t

Tiefkühl- Erzeugnis	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Gemüse	128,3	130,7	139,5	152,1	160,8	167,5	170,7	184,2
Obst und Fruchtsäfte	10,4	11,2	13,1	14,2	16,2	17,0	18,8	20,0
Kartoffelerzeugnisse	185,1	193,2	205,4	225,7	246,7	262,3	271,9	287,4
Fleisch und Wild	31,9	33,4	52,7	60,8	63,5	68,2	74,0	76,2
Geflügel ²⁾	388,0	373,0	367,0	357,0	375,0	376,0	345,0	336,0
Fisch und Fischprodukte	59,0	59,9	63,3	67,3	72,6	68,9	72,6	81,6
Milcherzeugnisse	0,8	0,9	1,6	1,8	2,0	2,2	1,9	2,2
Fertiggerichte ³⁾	143,5	156,3	174,9	195,8	216,2	234,6	256,3	297,8
Backwaren ⁴⁾	32,6	35,5	41,7	49,4	54,9	59,1	67,8	75,1
Eiskrem ⁵⁾	324,0	324,2	299,5	315,7	346,2	337,5	356,4	381,6

¹⁾ Absatz (einschl. aus Direkteinfuhren) an Lebensmittelhandel und an Großverbraucher (Kantinen, Krankenhäuser, Gaststätten usw.). - ²⁾ Tiefgefrorenes und gefrorenes Geflügel zusammen. - ³⁾ Einschl. Teilgerichte (Basis: Gemüse, Fisch, Fleisch, Wild und Geflügel). - ⁴⁾ Einschl. Teige und Teigwaren. - ⁵⁾ In Mill. l.

Quelle: Deutsches Tiefkühlinstitut e.V., Bundesverband der Deutschen Süßwarenindustrie e.V., BML (215).

Tabelle 5 Verbrauch an Nahrungsmitteln
je Bundesbürger im Dreijahresdurchschnitt

Produkte	1950/53 kg	1985/88 kg
Käse und Quark	5	17
Eier	7	17
Fisch	12	12
Fett	22	26
Zucker	26	36
Fleisch	39	102
Gemüse	46	76
Obst und Südfrüchte	57	117
Brot	96	65
Milch	125	88
Kartoffeln	178	74

ten Waren. Da die Entwicklung neuer Produkte auf diesem Sektor umfangreiche nahrungsmitteltechnologische Forschungsarbeit zur Voraussetzung hat, beherrschen fast ausschließlich große Konzerne mit eigenen Forschungseinrichtungen diesen Markt, beispielsweise Nestlé und Unilever.

Das Verbraucherverhalten (Tab. 5) wird sich auch weiterhin verändern. Dabei erweist sich das Ernährungsgewerbe als außerordentlich innovativ, um Marktanteile zu halten oder auszudehnen. Die Nachfrage nach Fertigprodukten wird überproportional zunehmen. Das zeigt die Entwicklung in anderen Ländern, z. B. auf dem Sektor der Tiefkühlkost. Das Kochen in Kleinhaushalten „lohnt sich nicht“! Zudem werden die Ernährungs-

ansprüche differenzierter. Lebensmittel sollen nicht nur sättigen, sondern „gesund“, „frisch“ und „leicht“ sein, vor allem schlank machen. Desgleichen wird die Außer-Haus-Verpflegung weiterhin zunehmen. Je mehr Freizeit und Urlaub die Bevölkerung hat, um so mehr ist sie auch unterwegs.

2.3 STANDORTE DER NAHRUNGS- UND GENUßMITTELINDUSTRIE

Für die landwirtschaftliche Produktion ist die Standortlehre von v. THÜNEN (1826) die erste und noch immer bedeutendste Theorie, die einzig davon ausgeht, daß die Transportkosten der landwirtschaftlichen Produkte zum Markt deren Produktionsstandorte bestimmen. Die Standortlehre für die Industrie wurde von WEBER (1909²) entwickelt, der den Beginn einer neuen standorttheoretischen Forschung einleitete, indem er mittels einer exakt mathematisch fundierten Methode ein geschlossenes System der Standorttheorie darlegte. In seiner Faktorenanalyse werden die Höhe der Grundrente, die Kapitalzinsen, Löhne und Frachtkosten, Steuern, Zölle und Fühlungsvorteile für die Standortbestimmung herangezogen.

Sowohl die Wirtschaftswissenschaft als auch die Wirtschaftsgeographie arbeiten mit diesen Faktorsystemen. HOTTES (1966) legt in einer zusammenfassenden Studie über die standörtliche Betrachtung in der Geographie dar, daß der seit WEBER in der deutschen Wirtschaftsgeographie benutzte Faktorenkatalog zu erweitern und neu zu ordnen sei. „Die wirtschaftlich und geographisch individuell prägende Eigendynamik der Standorte, Wirtschaftsgebiete und Länder, aber auch die technische Entwicklung und die unterschiedlichen Wirtschafts- und Sozialordnungen lösen einen derart kurzfristigen Wechsel der ineinander substituierenden Standortfaktoren aus, daß es nur selten möglich ist, allein mit den vorher erwähnten generalisierenden Standortbegriffen (wie rohstoff-, konsum-, arbeits- oder kraftstofforientiert) auszukommen“ (S. 376). Der Wirtschaftsgeograph hat, was die Erarbeitung der Standortgrundlagen der Industrie betrifft, andere Aufgaben als der Wirtschaftswissenschaftler und der Betriebswirt. Nach OTREMBA – in der Diskussion zum Vortrag HOTTES (1966, S. 383) – „hat der Nationalökonom in dieser Problematik eine klare theoretische Aufgabe, der

Betriebswirt eine klare praktische Frage zu beantworten. Er hat den Standort zu finden, an dem gearbeitet werden soll. Die Geographen aber haben im wahrsten Sinne des Wortes das ‚Nachsehen‘.“ Den Wirtschaftsgeographen hat also der tatsächlich vorhandene Standort zu interessieren.

Die Standortfrage in der heterogenen Ernährungsindustrie läßt sich weniger eindeutig als in manchen anderen Industriezweigen beantworten. Die Ernährungsindustrie unterscheidet sich zum Teil von anderen Industriezweigen dadurch, daß sie gleichzeitig eine Vermarktungseinrichtung ist: Nach der Be- und Verarbeitung von landwirtschaftlichen Produkten erfolgt auch die klassische Tätigkeit der Vermarktung – Sammeln und Verteilen – durch die Industrie. Von der Landwirtschaft übernimmt die Ernährungsindustrie aus einem atomisierten Angebot Rohware, die sie direkt oder indirekt in aufbereiteter, verarbeiteter, verpackter oder konservierter Form an den Handel abgibt. Die Rohwareerfassung und die Verteilungsfunktion, als Zweige der Ernährungsindustrie, sind mit unterschiedlich hohen Transportkosten belastet. Man denke dabei nur an die Kosten, die der Fuhrpark einer Molkerei täglich verursacht im Vergleich zu den Kosten, die in einer Süßwarenfabrik beim Vertrieb von Schokolade anfallen. Wegen der Verderblichkeit vieler Nahrungsgüter kommt es auf eine schnelle, auf wenige Morgenstunden beschränkte Auslieferung an. (In Citybereichen der Städte gibt es vielfach festgesetzte Anlieferungszeiten.) Zu den Vermarktungsfunktionen der Ernährungsindustrie zählt auch, ein gleichbleibendes Angebot zu gewährleisten. Davon werden die Branchen sehr unterschiedlich betroffen: Einerseits fallen die Rohstoffe mit saisonalen Schwankungen an, andererseits muß ein saisonbedingter Konsumrückgang (z. B. in Urlaubszeiten) ausgeglichen werden. So sind die Lagerhaltungsmöglichkeiten und -kosten für einige Zweige der Ernährungsindustrie wichtige Standortfaktoren.

Enorme Unterschiede ergeben sich in bezug auf den Arbeitskräftebedarf. Mühlen und Margarinefabriken brauchen z. B. nur wenige, aber qualifizierte Arbeitskräfte. In der Süßwaren, Backwaren oder Gemüse verarbeitenden Industrie finden dagegen viele ungelernete Arbeitskräfte Stellen, die aber teilweise nur saisonal benötigt werden. Die sai-

sonale Abhängigkeit der Ernährungsindustrieweige von der Urproduktion ist unterschiedlich. Zuckerfabriken z. B. haben eine durchschnittliche Rübenkampagne von rd. 100 Tagen. Nach Abzug der Stillstandstage während der Kampagne arbeiten die Fabriken mithin etwa 75 bis 80 Tage. Als zusätzliche Arbeitskräfte für die Rübenkampagne kann man fast nur angelernte Saisonarbeiter gebrauchen, die man schon als Stammpersonal betrachten muß. Meistens sind es Kleinbauern, die die Bewirtschaftung ihrer Höfe ihren Frauen und Kindern überlassen, während sie selbst im täglichen 12-Stunden-Schichtwechsel in der Zuckerfabrik arbeiten. Eine Sauerkrautfabrik mit einer ähnlich langen Verarbeitungssaison kommt dagegen mit ungelerten Arbeiterinnen aus, da die Verarbeitung von Weißkohl trotz zunehmender Mechanisierung noch immer viel manuelle Tätigkeit erfordert.

Eine andere saisonale Abhängigkeit für Teile der Nahrungs- und Genußmittelindustrie ist im Konsumverhalten der Bevölkerung begründet. Süßwaren haben zu Weihnachten und Ostern ihren höchsten Absatz. In den warmen Sommermonaten liegen die Konsumspitzen für Erfrischungsgetränke, Bier und Eiscreme, während Fisch den niedrigsten Absatz findet. Im Verbrauchsverhalten zeigen sich auch regionale Unterschiede innerhalb der Bundesrepublik. Da man im süddeutschen Raum mehr als in Norddeutschland Wert auf frisches Bäckereibrot legt, befinden sich im Süden, abgesehen von Ballungszentren, nur relativ wenige Brotfabriken. Der Bier- und Branntweinkonsum ist in Weinbaugebieten erheblich niedriger als in den übrigen Gebieten, der Bierkonsum in Bayern weitaus am höchsten.

Die Kommunen haben in ganz unterschiedlichem Maße Einfluß auf die Ansiedlung und Entwicklung von Industriebetrieben genommen. Es gibt viele Gemeinden, die sich kaum um vorhandene, noch um ansiedlungswillige Betriebe kümmern; manche könnte man sogar als industrie-feindlich bezeichnen. Auf der anderen Seite gibt es Gemeinden, die sich mit großem Werbe- und Finanzaufwand um neue Industrien bemühen. Die Gründungen von Wirtschaftsförderungsgesellschaften auf kommunaler oder regionaler Ebene waren meist der Beginn einer erfolgreichen Industrialisierungspolitik. Preiswertes Industriegelände, Steuererlaß für

die Zeit der Aufbauphase, Steuerstundung, infrastrukturelle Vorleistungen und vor allem niedrige Hebesätze der Grund- und Gewerbesteuer wirkten dabei als positive Standortfaktoren.

Wesentliche Veränderungen für die Standortgunst ergeben sich durch neue Verkehrswege, wobei den Autobahnen und leistungsfähigen Straßen besondere Bedeutung zukommt. An den Schnittpunkten solcher Straßen sind in Ballungsräumen, z. B. im Ruhrgebiet, die Abfüllanlagen von Erfrischungsgetränkeherstellern eine augenfällige Erscheinung. Daß alle anderen Ernährungsindustrien, die auf eine schnelle Auslieferung ihrer Waren angewiesen sind, solche Standorte bevorzugen, liegt auf der Hand. Der Landtransport von Nahrungsgütern – auch für Rohware – hat sich wegen der vergleichsweise schnelleren, direkteren und insgesamt preisgünstigeren Belieferung fast ausschließlich auf die Straße verlagert. Der Bahnschluß, der früher z. B. für Schlachthöfe oder Zuckerfabriken eine Produktionsvoraussetzung war, spielt heute kaum noch eine Rolle. Die Wasserwege sind dagegen für den Transport von Massenrohware – insbesondere Importware – von außerordentlicher Bedeutung. Mühlen, Ölmühlen und Futtermittelwerke finden in See-, Binnen- und Kanalhäfen optimale Standortbedingungen.

Inwiefern Fühlungsvorteile für die standorträumliche Entwicklung ausschlaggebend sind, wird vielfach aus standortanalytischen Betrachtungen ausgeklammert. Die Möglichkeit, vorhandene qualifizierte Arbeitskräfte anwerben zu können, ein breites Angebot an Dienstleistungen und Hilfsgütern vorzufinden und an Traditionen anknüpfen zu können, prädestinieren manche Standorträume geradezu für die Produktion von Nahrungsgütern. Ein Beispiel dafür ist der Raum Bielefeld/Teutoburger Wald. Selbst das Image einer Landschaft oder Stadt kann zum Standortfaktor werden, wenn man damit bestimmte Produkte identifiziert: Schwarzwälder oder westfälischer Schinken, Katenrauchwurst aus Schleswig-Holstein, Paderborner Landbrot oder westfälischer Pumpernickel, Aachener Printen, Lübecker Marzipan, Frankfurter Würstchen, Allgäuer Käse usw. Die Identifikation von Stadt und Produkt geht wohl am weitesten, wenn man an Brauereien denkt: Dortmunder, Warsteiner, Iserlohner, Herforder usw. Für eine Standortent-

wicklung kann auch durchaus der Erfolg stimulierend sein, den ein Unternehmer mit einem Produkt erzielt, was wiederum andere Unternehmer seinem Beispiel folgen läßt.

Schließlich sind Zufälligkeiten und unternehmerische Initiative für die Lokalisation von Betrieben ausschlaggebend. Nicht eine Reihe günstiger Standortfaktoren, sondern das Durchstehvermögen und vielleicht sogar etwas unternehmerisches Glück haben nicht selten Standorte bedeutender Industrien begründet. Als Beispiel mag hier eine der größten europäischen Marmelade- und Konfitürenfabriken in Paderborn angeführt werden, für deren Entwicklung keine Rohstoff-, Kraftstoff- und Konsumorientierung, allenfalls eine günstigere Arbeitskräftelage maßgeblich war. Die Frage mag müßig sein; aber wäre Bielefeld ein Schwerpunkt der Nahrungsmittelindustrie geworden (vgl. **Karten 1 u. 2.1**), wenn nicht der Apotheker Dr. Oetker *dort* die industrielle Produktion des Backpulvers aufgenommen hätte? **KOLB (1976)** ist durchaus zuzustimmen, wenn er zur Standortfrage bemerkt: „Wir müssen hier mit den Augen des Praktikers sehen und dürfen uns nicht durch den Wald von Theorien über die Rationalität im wirtschaftlichen Leben den Blick für die Wirklichkeit trüben lassen.“

Die Standorte der Ernährungsindustrie sind ihren Standortbedingungen nach keinesfalls immer nach klassischen „Orientierungen“ zu analysieren. Ungünstige Standortbedingungen können durch Unternehmerpersönlichkeit und kaufmännisches Geschick sehr oft ausgeglichen werden. Bei der Standortanalyse von Ernährungsindustrien sind für jeden Zweig der heterogenen Branche ganz spezifische Abhängigkeiten zu berücksichtigen, die bei der Standortanalyse anderer Industriebranchen nicht oder weitaus weniger ins Gewicht fallen. Gemeinsam ist den Zweigen der Ernährungsindustrie, wenn man ihre Verteilung lokalisiert, eine räumliche Konzentration in den Ballungsräumen.

Schon in den 1950er Jahren hat man im Institut für Raumforschung die Standorte der einzelnen Zweige der Ernährungsindustrie (ohne die Milchverarbeitung) kartiert, wobei für bestimmte Ballungsregionen gewisse Kongruenzerscheinungen auffielen. **DITTRICH (1959)** hat deswegen den Versuch unternommen, die Ergebnisse der Einzelkartierungen in einer Karte zusammenzufügen. Außerdem wurden in der Karte „Verdichtungsgebiete“ (auf Kreisebene, mit einer Besiedlungsdichte von 320 Einwohnern und mehr bei einem Industriebesatz von über 12 Industriebeschäftigten auf 100 Einwohnern) sowie die Kreise mit durchschnittlichen Bodenklimazahlen von 50 und mehr hervorgehoben. Das Ergebnis ist erstaunlich aufschlußreich: Die Standorte der Ernährungsindustrie konzentrieren sich in den Gebieten oder am Rande der Gebiete, die als Ballungsgebiete bezeichnet werden, und diese Ballungsräume decken sich überwiegend mit Regionen von überdurchschnittlicher Bodenqualität. Die wichtigsten Ballungsräume und Ernährungsindustriestandorte der Bundesrepublik sind: das Rhein-Ruhr-Gebiet, das Rhein-Main-Gebiet, der Rhein-Neckar-Raum, die Stadt-Umland-Räume von Hamburg, München, Bremen, Hannover-Braunschweig-Hildesheim, Nürnberg-Fürth-Erlangen und Bielefeld-Herford-Osnabrück.

Wenn man die überdurchschnittliche Nutzungsgunst der Böden für die Standortkonzentrationen in die Betrachtung einbezieht, so läßt sich feststellen, daß die Ernährungsindustrie als Standorte **Aktivräume**¹⁾ bevorzugt. Für die Konzentration von Ernährungsindustrien ist die Standortkombination **Absatzmarktnähe** und **Nähe der Rohstoffbasis** also dominant ausschlaggebend. Der Boden ist als Produktionsfaktor für die Landwirtschaft ebenso wie als Standortfaktor für die meisten Zweige der Ernährungsindustrie von besonderer Bedeutung, wobei die Standortgunst für eine Reihe ernährungsindustriel-

¹ Zur Definition des Begriffs „Aktivraum“ vgl. **G. VOPPEL**, Passiv- und Aktivräume. Forschungen zur deutschen Landeskunde, Bd. 132. Bad Godesberg 1961. **VOPPEL** weist ausdrücklich auf die Problematik hin, Industrieagglomerationen einfach mit Aktivräumen gleichzusetzen. Auch Industrieviere können bei krisenhafter Konjunkturentwicklung zumindest zeitweise Passivräume sein. Auf der anderen Seite sind Agrargebiete nicht generell mit Passivräumen gleichzusetzen.

Gerade Gebiete mit guten Böden, die Börden, sind auch aufgrund ihrer alten Verkehrsgunst (Hellwege) Aktivräume, in denen einige Zweige der Ernährungsindustrie optimale Standortbedingungen vorfinden. – Die Begriffe aktiv und passiv-müssen relativ gewertet werden. Ein Bundesland, das z. B. für die Ansiedlung von Betrieben mehr Förderungsmittel zur Verfügung stellt als das Nachbarbundesland, ist aus der Sicht des Unternehmers ein Aktivraum.

ler Betriebe mit wachsender Bodengüte zunimmt. DITTRICH (1959) verweist auf den hohen Ernährungsindustriesatz im Gürtel guter Böden, der sich vom Ruhrgebiet z. T. auch über Räume verdichteter Bevölkerung bis nach Mitteldeutschland erstreckt. Die Standortkomponente Bodengüte ist hier eindeutig dominant für die Zucker und Gemüse verarbeitende Industrie. Man findet beide insbesondere im Raum Braunschweig-Hannover-Hildesheim sowie in geringerem Umfang in der Warburger Börde, sehr konzentriert außerdem in der Kölner Bucht, am Oberrhein zwischen Mainz und Karlsruhe, am Main mit seinen Gäuflächen, im Raum Stuttgart-Heilbronn und im Uelzener Becken. Die Obst verarbeitende Industrie ist ebenfalls – sofern sie nicht importierte Rohware verarbeitet – von Gebieten der Urproduktion mit guten Böden und klimatischen Bedingungen standortmäßig abhängig (Bergstraße, Kölner Bucht und Vorgebirge). An natürlichen Quellen, und damit absolut an diese Standorte gebunden, ist die Mineralbrunnenindustrie. Die Standorte dieses Industriezweiges liegen im wesentlichen im Rheinland.

Standortmäßige Besonderheiten finden sich in den Hafenstädten. Hamburg und Bremen haben als Einfuhrhäfen für Kaffee, Tabak und Tee einen entsprechenden Industriesatz. Die Fisch verarbeitende Industrie verstärkt in den Häfen an der Küste als Sonderfall die Struktur der Nahrungs- und Genussmittelbranche. Massiv konzentriert ist in Hamburg und am Niederrhein die Ölmühlen- und Margarineindustrie. Ölmühlen finden sich ausschließlich an Hafenstandorten, Margarinefabriken außerhalb der vorgenannten Standorte noch am Teutoburger Wald (Hilter und Dissen), in München, Nürnberg und Wuppertal sowie mit geringerer Kapazität auch in Berlin.

Wenn die Ernährungsindustrie mit ihren Standorten zu den Ballungsgebieten tendiert, so betrifft diese Feststellung insbesondere einige Branchen wie die Brotindustrie, die großbetriebliche Brauindustrie und Süßwarenproduktion, einschließlich der feinen Dauerbackwaren- und Speiseeisindustrie. Die **Brotfabriken** konzentrieren sich eindeutig in den großen Ballungsräumen, um die möglichst schnelle Auslieferung der Ware in der durch das Nachtbackverbot eingeschränkten Zeitspanne bewerkstelligen zu

können. Die Struktur der Brotindustrie ist ausgeprägt mittelständisch. Die Fabriken entwickeln sich meistens aus dem Handwerk, zu dem die Abgrenzung zur Industrie wegen des mechanisierten Backvorgangs (und damit weniger Beschäftigten) und einer noch aus der Vorkriegszeit stammenden Definition des Gewerbes nicht leicht ist. Zur Industrie zählt man den Betrieb, der eine eigene Ladenaufkettung und/oder Wiederverkäufer beliefert, während der Direktabsatz den Handwerksbetrieb charakterisiert. Nach diesem Ansatz kann man heute keine Unterscheidung mehr zwischen Industrie und Handwerk treffen, weil zahlreiche Bäckereien ebenfalls sowohl direkt, zum Teil auch über mehrere eigene Verkaufsstellen, als auch indirekt, durch Belieferung von Lebensmitteleinzelhändlern und Konsumgenossenschaften, verkaufen. Die Brotfabriken, die außerhalb der Ballungsgebiete ihre Standorte haben, halten sich am Markt vielfach deswegen, weil ihre Brotsorten mehr oder weniger zu Markenartikeln geworden sind und z. T. auch als Doppelback- oder Heidebrotsorten etwas länger haltbar sind als normales Mengkornbrot. Für den Standort in Ballungsgebieten spricht nicht nur die besondere Konsumorientierung der Brotindustrie, sondern auch der spezifische Bedarf an (vorwiegend) weiblichen Halbtags- und Aushilfskräften, die man in Ballungsräumen leichter findet.

Wie die Brotindustrie ist auch die **Brauereindustrie** eine konsumorientierte Branche. Die meisten großen Brauereien haben in den Stadtstaaten und in den Ballungszentren ihre Standorte. Die Struktur des bayerischen und baden-württembergischen Braugewerbes ist dabei grundverschieden von der in den übrigen Bundesländern. Neben einer Reihe großer, z. T. auch exportierender Brauereien gibt es, ganz besonders konzentriert in Franken, eine Vielzahl kleiner und mittelständischer Sudstätten. In Bayern ist die Palette besonders bunt durch die zahlreichen dörflichen Mini-Brauereien, deren Absatz nicht über die Gemarkungsgrenzen reicht. Als Standorte sind auch Klöster zu verzeichnen, von denen einige (Ettal, Metten, Andechs) Spitzenerzeugnisse der Premium-Klasse produzieren. Gemessen am Gesamtmarkt sind sie jedoch nur Kleinbetriebe. Ihre historische Bedeutung als Pionierbrauereien würden sie auch erhalten, wenn sie nicht mehr brauen würden; in Bayern ist kein Gewerbe so sehr

der Tradition verhaftet wie das Brauwesen mit seinen Standorten.

Daß die Süßwarenindustrie standortmäßig zu den Ballungsräumen tendiert, hat verschiedene Gründe. Die Absatznähe ist für Süßwarenprodukte, zu denen Schokolade, feine Backwaren, Zuckerwaren, Kunsthonig und Speiseeis zählen, weniger ein zwingender Standortfaktor. Vielmehr ist der hohe Anteil weiblicher Arbeitskräfte (über 70 Prozent) ein Grund für den Standort im Ballungsraum. Die Entwicklung der industriellen Speiseeisproduktion lief parallel zur Entwicklung der Tiefkühlkostherstellung. Beide Produkte sind auf Tiefkühltruhen in den Lebensmittelgeschäften angewiesen. Die Eiskrem-Industrie ist ganz eindeutig konsumorientiert. Die Kombination Milchindustrie – Eiskremindustrie ergibt sich aus der Tatsache, daß Speiseeis mehr oder weniger ein Milchprodukt ist, Milchhöfe ohnehin schon Kälteaggregate besitzen und die Distribution von Eis mit eigenen Kühllastwagen kostengünstig miterledigt werden kann.

Bei allen Besonderheiten, die schon aus der Karte von DITTRICH (1959) ersichtlich sind, muß heute mehr als damals festgestellt werden, daß die Ernährungsindustrie im wesentlichen eine Ballungsraum- oder zumindest eine Ballungsrandindustrie ist. Selbst die Obst und Gemüse verarbeitende Industrie zeigt die Tendenz, ihre Standorte auf die Ballungen auszurichten, wobei nicht übersehen werden darf, daß meistens die Bodengüte an den Ballungsrändern den Anbau von Obst und Gemüse bedingt. Eine Dezentralisation der Ernährungsindustrie ist lediglich, aber gravierend, in der Fleisch verarbeitenden Industrie zu verzeichnen.

Den Ballungs- und Aktivräumen, die durch Bevölkerungsdichte und Bodengüte sicherlich nicht hinreichend im Sinne von VOPPEL (1961) in der Karte von DITTRICH (1959) insgesamt als Aktivräume zu werten sind, stehen weite Gebiete mit außerordentlich dünnem Ernährungsindustriebesatz gegenüber. Würde man die bedeutenden Standorte der Milchindustrie, im Allgäu, in den niedersächsischen und den schleswig-holsteinischen Grünlandgebieten, in die Karte eintragen sowie die Schwerpunkte der Versandschlachtereien (z. B. im Raum Oldenburg/Vechta), würde sich ein anderes Bild ergeben. Dennoch bleiben weite Landstriche gegenüber den östlichen Grenzen der alten Bundesrepu-

blik im deutsch-niederländischen und deutsch-belgischen Grenzraum ernährungsindustriearme Gebiete. Es handelt sich um agrarische Problemgebiete, wie sie NIGGMANN (1976) definiert hat.

2.4 WETTBEWERB UND KONZENTRATION IM ERNÄHRUNGSGEWERBE

Der Markt für Nahrungs- und Genußmittel ist ein außerordentlich differenziertes Terrain. Die Ernährungsindustrie ist mit ihren vielen Zweigen aus verschiedenen Gründen einem sehr scharfen Wettbewerb ausgeliefert. Die Produkte eines Zweiges konkurrieren nicht nur von seiten der Hersteller untereinander, sondern auch mit Produkten anderer Zweige. Mit den Erzeugnissen der Industrie stehen die eines breiten, leistungsfähigen Handwerks oder unverarbeitete Waren der Landwirtschaft, des Obst- und Gemüseanbaus und der Fischerei in Konkurrenz. Auf keinem Wirtschaftssektor sind die Substitutionsmöglichkeiten so groß und der Wettbewerb so intensiv wie auf dem Markt für Lebens- und Genußmittel. Im Wettbewerb um Marktanteile steht auch die Ernährungsindustrie anderer Staaten, deren Stellung auf dem deutschen Markt seit Gründung der EWG (EG) immer stärker wurde, und zwar je mehr sich die Nahrungs- und Genußmittelproduktion den Konsumgrenzen näherte. Die außerordentlich vielfältigen Substitutionsmöglichkeiten können bei einigen Produkten noch die Nachfrageelastizität erweitern, wie sie z. B. durch qualitative Nachfrageumschichtungen bedingt wird. Bei abnehmenden Wachstumsraten ist die Produktionsmenge nur noch durch die Produktdifferenzierung variierbar. Der Wettbewerb spielt sich daher mehr und mehr unter den Innovationen auf dem Nahrungs- und Genußmittelmarkt ab.

Die Einführung neuer Produkte auf dem Markt verschlingt jedoch heute ungeheure Summen. Der Werbeaufwand ist gerade für die Produkte besonders hoch, die am leichtesten substituierbar sind: Getränke aller Art, Süßwaren oder Margarine. Um die Werbung für Nahrungsmittel zentral zu forcieren, wurde 1970 die Centrale Marketinggesellschaft der Deutschen Agrarwirtschaft (CMA) gegründet, deren Aufgabe es ist, für das breite Angebot landwirtschaftlicher Erzeugnisse im In- und Ausland zu werben. Die Tätigkeit der CMA wird hinsichtlich ihrer Effizienz vielfach kritisiert, weil für die ganze

Breite von Agrarprodukten erworben werden muß und dabei das Schwergewicht mehr bei der Werbung für die Grundnahrungsmittel Milch, Fleisch, Backwaren, Obst, Gemüse, Eier, Zucker und Kartoffeln liegt. Die Kritik kommt auch von seiten der Ernährungsindustrie, wenn dem Verbraucher durch CMA-Werbung z. B. der wahre Wert der Butter im Rahmen einer gesunden Ernährung verdeutlicht werden soll. Schließlich wirbt die Margarineindustrie mit gleichen Argumenten für die gesunde Ernährung. Substituierbare Produkte lassen sich ohne Marketing, dessen Kosten im Preis der Produkte enthalten sind, auf dem Markt nicht mehr plazieren. Die Grundnahrungsmittel, die einem besonders krassen Wettbewerb unterliegen, sind selbst mit Werbung kaum mehr zu vermarkten. CMA-Werbe-Slogans können zwar eine bewußte Nachfrage nach deutschen Lebensmitteln fördern („Aus deutschen Landen frisch auf den Tisch“) oder das Image eines Produktes aufpolieren („Bau nicht ab – bau auf Milch“), den Wettbewerb der Nahrungsgüter untereinander aber nicht mildern!

Da sich auch auf den der Ernährungsindustrie nachgelagerten Handelsstufen eine starke Konzentration vollzog, sieht sich die Branche einer enorm konzentrierten Nachfragemacht ausgesetzt, die den Wettbewerb unter den Herstellern zusätzlich verschärft. In einigen Zweigen der Ernährungsindustrie sprechen die Vertreter der kleinen und mittelständischen Betriebe von einem ruinösen Verdrängungswettbewerb, der von den Marktführern ausgeht. Eine Vielzahl von kleinen Betrieben hat es im Vergleich mit den großen schwer, sich im Innovationswettbewerb zu behaupten, das notwendige Marketing zu betreiben und gegenüber der konzentrierten Nachfrage des Handels dessen Konditionen zu erfüllen.

Da die Struktur der Ernährungsindustrie, abgesehen von einigen Zweigen, insgesamt als mittelständisch bezeichnet werden muß, wurde die Entwicklung des Wettbewerbs in der Vergangenheit zunächst als positiv betrachtet. Der Verbraucher profitierte schließlich davon, daß sich im freien Wettbewerb auf den Märkten die Leistungsfähigkeit der Ernährungsindustrie zeigte. Die Vorzüge der Marktwirtschaft können sich am besten auswirken, wenn ein „vollständiger Wettbewerb“ herrscht, weil damit die beste Garantie für eine reelle Preisgestaltung gegeben ist.

„Das ist der Grundgedanke unserer Wirtschaftsordnung. Die soziale Marktwirtschaft ist die beste Ordnung des sehr komplexen Ablaufs einer modernen arbeitsteiligen Wirtschaft des Industriezeitalters in einem freien Wettbewerb aller Beteiligten. Diese Ordnung paßt sich den laufend ändernden Wirtschaftsdaten am schnellsten an und führt zur größten Leistungsfähigkeit des Systems“ (HEINICKE 1975, S. 53). Mißbräuchliche einseitige Einflußnahme auf die Entwicklung der Marktpreise verbietet das Kartellgesetz von 1957. Das Bundeskartellamt hat darüber zu wachen, daß einseitige Marktbeherrschungen durch Monopole oder Oligopole unterbunden werden.

Man sollte annehmen, daß auf dem Markt für Nahrungs- und Genußmittel wegen der Vielzahl von Produzenten und der enormen Substitutionsmöglichkeiten, die der Konsument hat, eine Kartellbildung von Anbietern nicht möglich sei; aber es gibt Beispiele dafür. In der Süßwarenindustrie hatten sich unter den Schokoladenproduzenten vier große Hersteller auf eine Preisbindung für Tafelchokolade festgelegt, die der Handel jedoch nicht einhielt. Das Bundeskartellamt hob 1964 diese Preisbindung auf. Die Folge war ein Preissturz und die völlige Aufgabe gebundener Endverbraucherpreise. Zwar stieg der Pro-Kopf-Verbrauch sofort rapide, doch unter den Produzenten entbrannten Preiskämpfe um Marktanteile, wobei die Erlöse der Branche und viele Produzenten auf der Strecke blieben. Das Preisniveau lag 1975 z. T. noch unter dem von 1960 – und das angesichts der inzwischen erfolgten Lohnerhöhungen, Energie- und Rohstoffpreissteigerungen sowie Geldentwertung. Der Wettbewerb war ruinös. Von den 114 Betrieben der Schokoladenindustrie mit einem Branchenumsatz von ca. 3 Mrd. DM (1975) beherrschen heute allein die fünf größten den Markt. Das Beispiel der Schokoladenindustrie zeigt auch, welche Folgen es haben kann, wenn sich die Preise am Markt frei bilden, nachdem sie zuvor durch die Preisbindungsabsprache der Marktführer künstlich hochgehalten werden.

Die Konzentration in der Wirtschaft ist ein heftig umstrittenes Thema. Wenn man die Konzentrationsentwicklung der Nachkriegszeit in der deutschen Wirtschaft verfolgt, muß man feststellen, daß der inzwischen erreichte Grad der Konzentration ganz beträchtlich ist. Es gibt verschiedene Formen

der industriellen Konzentration, die man in betriebliche, unternehmensmäßige, kapitalmäßige und räumliche zu differenzieren gewohnt ist. Der Konzentrationsbegriff ist jedoch vielschichtiger. Nach der Definition der Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer (1975, S. 64) ist Konzentration „eine Ballung von Mitteln und Gestaltungsmöglichkeiten. Sie ist Ausfluß unternehmerischer Initiative“. Die Arbeitsgemeinschaft hat die Arten der Konzentration differenziert beschrieben und erläutert, wonach man zum Verständnis der komplizierten wirtschaftlichen Verflechtung der Industrie heute folgende Konzentrationsarten unterscheidet (a.a.O., S. 64):

1. Die *technische* Konzentration als Zusammenfassung technischer Mittel und Möglichkeiten zur Abwicklung von Produktionsvorgängen oder Kapazitätsausweitung zur Mehrproduktion. Die technische Konzentration muß in engem Zusammenhang mit Rationalisierung und Automation gesehen werden.

2. Die *funktionelle* Konzentration als Zusammenfassung von Betriebs- bzw. Unternehmensaufgaben. Sie kommt zustande durch Verbindung von gleichartigen und verschiedenen Unternehmen, z. B. Ölmühlen und Margarinewerken, Brauereien und Mälzereien, Brauereien und Erfrischungsgetränkherstellern, oder durch Zusammenfassung der Produktion, den zentralen Einkauf und Vertrieb, gemeinsame Werbung und Verwaltung. Obwohl sich die funktionelle Konzentration mit dem gebräuchlichen Begriff „Unternehmenskonzentration“ weitgehend deckt, sind damit nicht alle Möglichkeiten der funktionellen Konzentration erfaßt.

3. Die *Besitzkonzentration* als Zusammenfassung von Eigentum und sonstigen Rechten, z. B. durch Akkumulation von Gesellschaftsanteilen, Besitz von Patenten, Ansprüchen, Verfügungs- und Vertretungsrechten. Das klassische Beispiel für einen Patentbesitz ist die Erfindung der Filterzigarettenherstellung. Sie dürfte in der Bundesrepublik u. a. wesentlich dazu beigetragen haben, daß in der Zigarettenherstellung sechs Unternehmen ca. 96 Prozent des Marktumsatzes auf sich vereinigen konnten.

4. Die *personelle* Konzentration besteht darin, daß eine bestimmte Person in der Wirtschaft eine Anhäufung von Rechten, Aufgaben und Einflußmöglichkeiten hat.

Vielfach leitet sich die personelle Konzentration aus der Besitzkonzentration ab, indem ein Unternehmer in vielen Vorständen, Aufsichtsräten und Beiräten seinen Einfluß ausübt. (Prüft man das Verzeichnis der Fachverbände der Deutschen Ernährungsindustrie, so stellt man fest, daß die marktführenden Firmen dort auch meistens den Vorsitzenden stellen.)

In den meisten Fällen überschneiden sich die Arten der Konzentration. Eine weitere Unterscheidung ist zu treffen nach horizontalen, vertikalen oder horizontal-vertikalen Konzentrationen. In der Ernährungsindustrie sind alle möglichen Arten von Konzentrationen – insbesondere auch die mit vor- und nachgelagerten Wirtschaftsbereichen – anzutreffen. Auf die Rolle der Konzentration in den Vermarktungsstufen als besonderes Problem muß im folgenden noch näher eingegangen werden.

Der Konzentrationsgrad der Ernährungsindustrie läßt sich z. T. schon aus dem Rückgang der Betriebe ablesen (Tab. 6). Dabei ist die Konzentration, ebenso wie der Rückgang der Betriebe, in den einzelnen Zweigen des Ernährungsgewerbes unterschiedlich groß. Zugenommen hat die Anzahl der Betriebe von 1980 bis 1988 nur bei (Versand-) Schlachthäusern, Fleischereien und Herstellern von Backwaren. Insgesamt betrachtet gibt es, wie die Tabelle 5 zeigt, keine Unternehmen mit Monopolstellung. Für einige Nahrungs- und Genußmittel existieren allerdings, wenn nicht marktbeherrschende, so doch marktführende Unternehmen. Dies ist der Fall bei der Herstellung von Margarine, Talg- und Schmalzprodukten, Kaffeemitteln, Stärkerzeugnissen, Zucker und Kartoffelerzeugnissen sowie auf dem Sektor der Tiefkühlkostproduktion, wo drei internationale Konzerne (Nestlé, Unilever, Oetker) von Anfang an große Marktanteile erlangten.

2.5 KONZENTRATION AUF DEN VERMARKTUNGSSTUFEN UND DER EINFLUß DES HANDELS

Die Ernährungsindustrie steht mit den meisten ihrer Branchen zwischen vor- und nachgelagerten Vermarktungsstufen. Ohne vorgelagerte Handelsstufe arbeiten die Zucker-, Molkerei- und zum Teil die Kellerei-, Mühlen-, Fleisch-, Obst- und Gemüsekonservenindustrie. In den vorgelagerten Vermarktungsstufen hat in den letzten 25 Jahren ein

Tabelle 6 Unternehmenskonzentration im Produzierenden Ernährungsgewerbe¹, Stand 1988

Wirtschaftszweig	Unter- nehmen ²⁾	Umsatz ³⁾	Anteil der				
			3	6	10	25	50
	Zahl	Mill. DM	größten Unternehmen am Gesamtumsatz				
			%				
Mahl- und Schälmühlen	50	2 879	. ⁴⁾	42,9	56,7	85,5	100,0
Herstellung von Teigwaren	19	720	64,0	82,0	91,7	-	-
Herstellung von Nahrungsmitteln	51	7 201	. ⁴⁾	. ⁴⁾	84,1	95,4	-
Herstellung von Stärke, Stärkeerzeugnissen	10	1 951	. ⁴⁾	97,5	100,0	-	-
Herstellung von Kartoffelerzeugnissen	26	1 376	. ⁴⁾	79,1	92,4	-	-
Herstellung von Backwaren	851	6 592	. ⁴⁾	16,4	22,3	33,7	44,0
Herstellung von Dauerbackwaren	63	2 353	. ⁴⁾	. ⁴⁾	70,2	89,5	98,6
Zuckerindustrie	22	5 112	. ⁴⁾	72,0	84,1	-	-
Obst- und Gemüseverarbeitung	147	6 354	23,7	39,5	51,0	70,7	95,7
Herstellung von Süßwaren	140	12 333	28,4	43,2	55,1	78,1	90,4
Molkerei und Käseerei	220	23 240	11,9	20,3	28,1	47,0	65,3
Herstellung von Dauermilch, Milchpräparaten und Schmelzkäse	29	4 128	37,1	59,4	76,2	98,9	-
Ölmühlen, Herstellung von Speiseöl	14	3 446	. ⁴⁾	83,5	97,1	-	-
Herstellung von Margarine und ähnlichen Nahrungsfetten	13	3 170	. ⁴⁾	. ⁴⁾	. ⁴⁾	-	-
Talgschmelzen u. Schmalzsiedereien	8	182	. ⁴⁾	. ⁴⁾	-	-	-
Schlachthäuser	100	7 743	. ⁴⁾	49,3	62,8	80,6	94,4
Fleischwarenindustrie	242	10 580	. ⁴⁾	23,8	32,1	50,8	69,0
Fleischerei	386	3 352	. ⁴⁾	13,6	18,6	32,1	47,1
Fischverarbeitung	63	2 745	. ⁴⁾	. ⁴⁾	72,4	89,2	98,5
Verarbeitung von Kaffee, Tee, Herstellung von Kaffeemitteln	35	7 082	. ⁴⁾	69,2	82,4	98,2	-
Brauerei	417	14 356	11,3	19,3	27,7	47,9	64,7
Mälzerei	19	712	. ⁴⁾	55,8	72,4	-	-
Alkoholbrennerei	10	205	75,6	90,6	100,0	-	-
Herstellung von Spirituosen	58	4 685	. ⁴⁾	49,7	64,0	89,8	99,2
Verarbeitung von Wein u. Herstellung von weinähnlichen Getränken	31	1 886	. ⁴⁾	71,6	81,5	98,3	-
Mineralbrunnen, Herstellung von Mineralwasser und Limonaden	176	7 040	. ⁴⁾	24,9	31,9	50,5	70,5
Übriges Ernährungsgewerbe	76	2 534	. ⁴⁾	35,8	50,1	77,3	95,0
Herstellung von Futtermitteln	137	8 009	. ⁴⁾	43,1	72,3	72,3	85,9
Produzierendes Ernährungsgewerbe zusammen	3 413	151 964	. ⁴⁾	7,6	10,7	18,7	28,3
dgl. 1987	3 444	148 355	4,0	6,9	10,2	18,6	28,0
1986	3 447	153 395	. ⁴⁾	7,2	10,8	19,4	28,5
1985	3 443	152 980	. ⁴⁾	8,0	11,3	19,8	29,1
1980	3 792	131 531	. ⁴⁾	8,3	11,7	19,9	28,6

¹⁾ Ernährungsindustrie und Ernährungshandwerk
²⁾ Ab 20 Beschäftigte
³⁾ Ohne Mehrwertsteuer
⁴⁾ Aus Gründen der Geheimhaltung nicht veröffentlicht bzw. keine Vergleichsangaben vorhanden

Quelle: Agrarbericht der Bundesregierung

Konzentrationsprozeß stattgefunden, der nicht ohne Einfluß auf die Industrie geblieben ist. Umgekehrt hat allerdings auch die Industrie für die Konzentration erst die Voraussetzungen geschaffen.

Im Getreideerfassungs- und Viehhandel hat sich die Zahl der Abnehmer enorm verringert. Der private Viehhandel z. B. ist infolge der Entwicklung der Viehverwertungs-genossenschaften geradezu bedeutungslos geworden. Die Genossenschaften konnten im Bereich des bäuerlichen Bezugs- und Absatzwesens ihre Marktanteile auf Kosten der privaten Landhändler erheblich vergrößern. Bereits auf der Handelsstufe Genossenschaft/priv. Landhandel erfolgt heute eine qualitative Aufbereitung z. B. des erfaßten Getreides, eine Zusammenfassung zu großhandelsfähigen Partien und seine Lagerung. Ein Teil des Getreides geht vom Landhandel als Einzelkomponente oder im Mischfutter direkt an landwirtschaftliche Veredlungsbetriebe. Die Aufbereitungsvorgänge entsprechen einem fast industriellen Vorgang. Das Getreide läuft hier über Trocknungs- und Reinigungsanlagen in Lagersilos. Der enge Verbund der Genossenschaften über die Zentralgenossenschaften zur (eigenen) Futtermittelindustrie sowie die Finanzierungsmöglichkeiten über die Raiffeisen- und Ländlichen Centalkassen geben den Genossenschaften eine zunehmend starke Position zwischen der Industrie und der Urproduktion. Da die Genossenschaften Steuervergünstigungen genießen bzw. Vorteile ausschöpfen können, die das Marktstrukturgesetz bietet, und Vorteile durch Kooperationen und Erzeugergemeinschaften haben, wird sich ihre Marktstellung zunehmend verbessern. Allerdings sind hier regionale Unterschiede zu sehen: Die Marktstellung der Genossenschaften ist in den Gebieten mit kleinbäuerlichen Strukturen besonders stark. Im norddeutschen Raum haben die größeren landwirtschaftlichen Betriebe häufig eigene Trocknungs- und Lagermöglichkeiten für Getreide und können somit bei ungünstigen Marktpreisen ihre Erntemengen teilweise zurückhalten.

Die Konzentration zu größeren Betrieben im privaten Landhandel und bei den Genossenschaften ist darauf zurückzuführen, daß die Investitionen für Trocknungs- und Lager-einrichtungen sehr hoch sind. Größere Betriebe und insbesondere Genossenschaften können das notwendige Kapital leichter auf-

bringen. Die Zahl der privaten Landhändler sank allein zwischen 1962 und 1973 von 5800 auf rd. 1900 und die Zahl der Genossenschaften von 2243 auf 1458 (STAMER 1976). Beim Rückgang der Genossenschaften ist allerdings zu berücksichtigen, daß hier Betriebsfusionen zur Verringerung geführt haben. Diese Unternehmensfusionen werden nach Ansicht der meisten Autoren, die sich zur Struktur des Genossenschaftswesens äußern, weiterhin zunehmen. Der wesentliche Grund dafür ist, daß sich die Funktionen der Genossenschaften auf Dienstleistungsbereiche erweitert haben, die ebenfalls größere Investitionen erfordern. So stellen sie Gerätschaften zur Verfügung, um Spezialdünger und Pflanzenschutzmittel verkaufen zu können, und beschäftigen Futtermittelberater, um Marktanteile zu halten und zu vergrößern. Besonders die Futtermittelindustrie ist als ein Zweig der Ernährungsindustrie auf die Distribution durch diesen Handel angewiesen. Der Getreideerfassungshandel spielt mit der zusätzlichen Funktion der Aufbereitung des Getreides auch für die Mühlen- und Mälzereiindustrie eine bedeutende Rolle, weil er die aus einer Vielzahl landwirtschaftlicher Betriebe anfallenden Getreideposten zu verarbeitungsfähigen Partien einheitlicher Qualität zusammenfaßt.

Von größerem Einfluß auf die gesamte Ernährungsindustrie ist jedoch die Konzentration im Bereich der der Industrie nachgeschalteten Handelsstufen (Tab. 7). „Produktinnovationen und Marktkommunikationen sind in vielen Fällen nicht ohne Kooperation mit den nachfolgenden Handelsstufen möglich“ (ALVENSLEBEN 1975, S. 41). Die Hersteller von Nahrungs- und Genußmitteln sehen sich einer straff organisierten, vertikalen Nachfragekonzentration gegenüber. Die nichtorganisierten Lebensmitteleinzelhändler haben heute nur noch einen Marktanteil von weniger als 1 Prozent, während er 1957 noch 35,7 Prozent betrug (STAMER 1976). Der Strukturwandel im Bereich des Lebensmittelhandels hat zu Formen geführt, die eine bedrohliche Aussicht auf die Zukunft dieses Handelszweiges freigibt. Im Lebensmittelgroßhandel wie im Detailhandel herrscht ein ruinöser Verdrängungswettbewerb. Die Anzahl der Lebensmittelverkaufsstellen verringerte sich allein von 1965 bis 1975 von 185 000 auf rd. 100 000.

Tabelle 7 Die 20 größten Handelsunternehmen nach ihren Lebensmittelumsätzen 1985 und 1987 in Mrd. DM

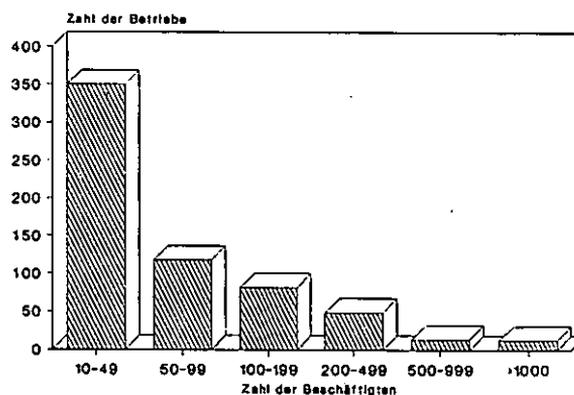
Rang	Unternehmen (bzw. Handelsgruppen)	1985 Food-Umsatz (z. T. geschätzt)	in % vom LEH- Umsatz	Kumu- lierte Anteile	1987 Food-Umsatz (z. T. geschätzt)	in % vom LEH- Umsatz	Kumu- lierte Anteile
1	Aldi-Gruppe	16,530	13,5	13,5	17,654	13,9	13,9
2	Rewe-Leibbrand-Gruppe	11,654	9,5	23,0	13,403	10,6	24,5
3	Tengelmann-Gruppe	9,425	7,7	30,7	10,659	8,4	32,9
4	Co-op-Bolle-Gruppe	9,485	7,7	38,4	8,750	6,9	39,8
5	Metro-Gruppe	6,997	5,7	44,1	6,789	5,4	45,2
6	Asko-Schaper-Massa-Gr.	5,321	4,3	48,4	5,400	4,3	49,5
7	Spar AG (Hamburg)	4,013	3,3	51,7	3,913	3,1	52,6
8	Lidl & Schwarz	2,192	1,8	53,5	2,773	2,2	54,8
9	Allkauf	1,734	1,4	54,9	2,117	1,7	56,5
10	Karstadt	1,832	1,5	56,4	2,018	1,6	58,1
11	Coop Dortmund-Kassel	1,674	1,4	57,8	1,846	1,5	59,6
12	Norma-Roth	1,520	1,2	59,0	1,691	1,3	60,9
13	Nanz + Partner	1,531	1,3	60,3	1,572	1,2	62,1
14	Spar-Eilhofen-Gruppe	1,590	1,3	61,6	1,556	1,2	63,3
15	Rewe Dortmund	1,420	1,2	62,8	1,482	1,2	64,5
16	Edeka Minden-Hannover	1,562	1,3	64,1	1,457	1,1	65,6
17	Kafu-Wasmund-Gruppe	1,331	1,1	65,2	1,322	1,0	66,6
18	Schlecker	1,014	0,8	66,0	1,288	1,0	67,6
19	Wertkauf	1,134	0,9	66,9	1,197	0,9	68,5
20	AVA Bielefeld	1,066	0,9	67,8	1,155	0,9	69,4
21-200	Sonstige Unternehmen u. übrige	39,375	32,2	100	38,658	30,5	100
Ges. Lebensmittelhandelsumsatz		122,400	100	-	126,700	100	-

LEH = Lebensmitteleinzelhandel

Quelle: Glendinning u. Lehning GmbH, Lebensmittelhandels-Umsatzkonzentration: Die Top 190 - 1988/89; Berechnungen des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung

3. AUSGEWÄHLTE BRANCHEN DER NAHRUNGS- UND GENUSSMITTELINDUSTRIE (ZU DEN KARTEN 1-2.4)

Augenfällig ist die Konzentration der Betriebe im Ballungsraum an Rhein und Ruhr, im Raum Bielefeld-Gütersloh-Herford sowie im Gebiet von Bremen, Oldenburg und Vechta (Karte 1). Dagegen haben die gebirgigen Landesteile im Süden und Osten des Blattes einen recht dünnen Besatz an Nahrungs- und Genußmittelindustrien. Dies gilt auch für weite Bereiche der Westfälischen Bucht und große Teile des agrarisch geprägten niedersächsischen Raumes. Bezüglich der Standortfrage scheint die **Absatzorientierung**



Quelle: IHK; Entwurf: A. Balerie

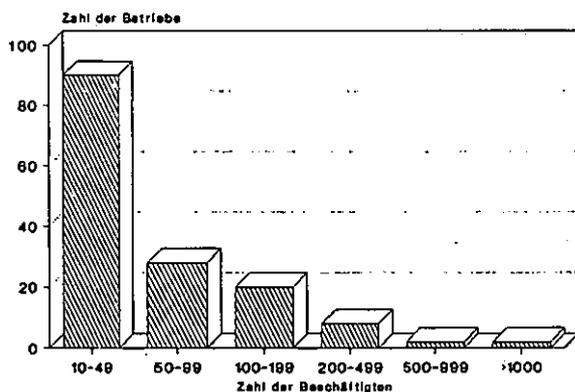
Abb. 4: Nahrungs- und Genußmittelindustrie im Bereich der Karte 1

der meisten Industriezweige dominant ausschlaggebend zu sein. Da die Standortgunst im Ernährungsgewerbe für einige Zweige von der **Bodenqualität** abhängt, sind die gebirgigen Landesteile dafür kaum prädestiniert. Der überproportionale Industriebesatz im Raum Bielefeld-Gütersloh-Herford sowie im Raum Vechta-Cloppenburg muß im Detail gesondert untersucht werden. Auf der anderen Seite fällt auf, daß die Stadt Münster einen geringeren Besatz an Betrieben der Nahrungs- und Genußmittelindustrie aufweist als Standorte wie Haselünne oder Soest.

Bei der Standortkartierung stellten sich Konzentrationen heraus, die im folgenden nach Branchen zu analysieren sind. Was die Größenordnung der Betriebe betrifft, muß einschränkend festgestellt werden, daß die Erhebungen der Industrie- und Handelskammern (wahrscheinlich aus Gründen des Datenschutzes) keine genaueren Angaben über die Zahl der Beschäftigten ausweisen. Über die Standorte Dortmund oder Hamm z. B. lassen sich daher aus der Karte nur unzureichende Aussagen machen.

3.1 BROT- UND BACKWARENINDUSTRIE

In der Brot- und Backwarenindustrie konzentrieren sich die Betriebe überwiegend in den großen Städten, besonders in Herne, Bielefeld, Bochum, Duisburg, Bonn, Wuppertal und Mülheim. Brot und Brötchen vor allem, so wollen es die Verbraucher, sollen möglichst frisch sein. Eine Anlieferung aus größeren Entfernungen verbietet sich aber auch aufgrund des Nachtbackverbots. Das Bäcke-



Quelle: IHK; Entwurf: A. Galeris

Abb. 5: Brot- und Backwarenindustrie im Bereich der Karte 1

reiarbeitsgesetz von 1936, in dem das Nachtbackverbot vor 4 Uhr morgens festgelegt wurde, war zunächst, und das betonen noch heute besonders die Standesvertreter des Bäckereihandwerks und die Gewerkschaftsvertreter, ein soziales Gesetz. Ein wesentlicher strukturkonservierender Effekt des Nachtbackverbotes besteht allerdings darin, daß die handwerklichen Betriebe gegenüber der Brot- und Backwarenindustrie konkurrenzfähig bleiben. Das Gesetz wurde mehrfach geändert, wobei die wesentlichste Änderung 1969 erfolgte: Danach ist es gestattet, an Werktagen ab 3 Uhr und samstags ab 0 Uhr Backvorbereitungen zu treffen. Gegen dieses Gesetz richtet sich die scharfe Kritik des Bundesverbandes der Deutschen Brot- und Backwarenindustrie. Man verlangt eine Novellierung des Gesetzes, weil man der Auffassung ist, daß dieses Nachtback- und Ausfahrverbot das Grundrecht auf Gleichheit vor dem Gesetz verletzt, denn in keiner anderen Branche gibt es ein vergleichbares Verbot. Die Industrie fühlt sich gegenüber dem Handwerk im Nachteil, da für die Fernversorgung der Kunden die Zeitspanne zwischen 4 Uhr bis zum Beginn der Verkaufszeit zu kurz sei. Das Argument, daß den Beschäftigten der Backwarenindustrie ein geregelter Schichtbetrieb lieber sei, als die durch das Nachtbackverbot geregelte Arbeitszeit, können die Gewerkschaften nicht teilen.

Schwerer wiegen schon wirtschaftliche und betriebswirtschaftliche Argumente: Die Konkurrenz im benachbarten Ausland, die keinem Nachtbackverbot unterliegt, kann ihre Anlagen um eine ganze Schicht wirtschaftlicher nutzen und hat im Vergleich zu der in der Bundesrepublik überwiegend mittelständisch geprägten Brotindustrie erheblich mehr Kapitalkraft. Für die Struktur des Backwaren produzierenden Gewerbes ist das Nachtbackverbot nach wie vor ein stabilisierendes Regulativ. Der Markt ist, was die Backwarenprodukte betrifft, für die konkurrierenden Anbieter gespalten. Die Industrie ist der nahezu alleinige Anbieter für Knäcke- und Toastbrot, während Brötchen fast ausschließlich aus Bäckereien bezogen werden. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, daß das Toastbrot in starker Konkurrenz zum Brötchen steht. Den Markt für Brot müssen sich Industrie und Handwerk teilen.

Außerhalb der Ballungsräume gibt es im ländlichen Raum ebenfalls bedeutende

Standorte der Brot- und Backwarenindustrie, an denen Spezialbrote hergestellt werden, für die teils traditionell, teils erst in jüngerer Zeit eine größere Nachfrage besteht. Beispiele dafür sind Paderborner Landbrot aus Paderborn oder Salzkotten, Doppelback- oder Heidebrotarten, Vollkorn- oder Mehrkornbrot, Pumpernickel oder Toastbrot. Spezialbetriebe, wie z. B. die Firma Brandt in Hagen, stehen mit ihrem Namen für ein Produkt wie Zwieback. Neuerdings sieht die Branche auch im Convenience-Bereich einen Markt, indem sie Fertigbackprodukte wie Baguettes, Hörnchen und Brötchen anbietet.

3.2 ZUCKER- UND SÜSSWARENINDUSTRIE

In den beiden Bördegebieten Westfalens gibt es nur zwei Zuckerfabriken, und zwar in Soest und Warburg, im Landesteil Lippe eine Fabrik in Lage. In der größten Köln-Jülicher Börde finden sich (z. T. außerhalb des Blattschnittes der Karte 1) neun Fabriken, von denen sechs Fabriken (in Appeldorn, Wevelinghofen, Ameln, Elsdorf, Düren und Euskirchen) zu einem Unternehmen gehören (Pfeiffer u. Langen KG). Die drei anderen Standorte sind Bedburg, Brühl und Jülich. Die Zuckerfabrik in Appeldorn ist die größte und jüngste mit einer Tageskapazität von über 4000 t.

Als Standort der Süßwarenindustrie sind die Städte Köln, Herford, Dortmund, Mülheim und Bremen zu nennen. In Köln und Dortmund werden Schokolade und Pralinen produziert, in Bonn Lakritz, Gummi-Bärchen usw. (Haribo). Die Produktion an Süßwaren umfaßt eine breite Palette, die sich in-

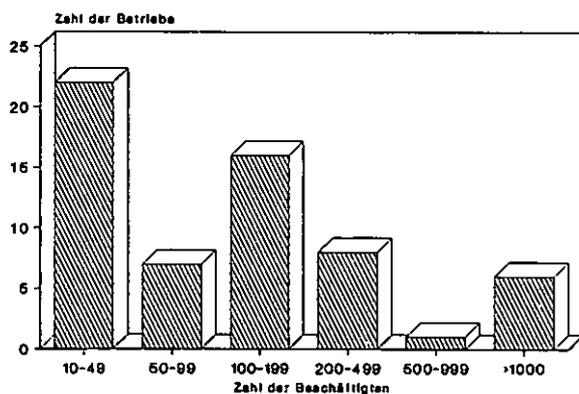
nerhalb der Betriebe nicht nur saisonal ändert. Die Süßwarenproduzenten leben mehr als andere Hersteller von Innovationen, weil der Markt seit langem als überaus gesättigt gilt.

3.3 OBST- UND GEMÜSEVERARBEITUNG SOWIE TIEFKÜHLKOSTPRODUKTION

Zentren der Obst- und Gemüseverarbeitung finden sich vor allem am linken Niederrhein zwischen Kleve im Norden und dem Vorgebirge südlich von Bonn. Gute Böden und Klimagunst prädestinieren diesen Raum für Sonderkulturen erheblich im Vergleich zu den anderen Landesteilen. Ergänzt wird hier eine breite Produktpalette an Gemüse und Obstkonserven um den Bereich des tiefgefrorenen Gemüses.

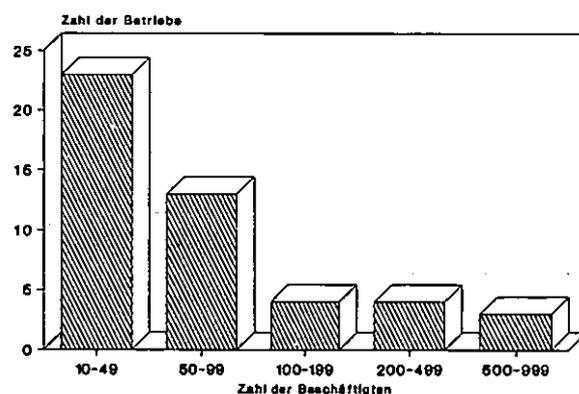
Weitere Zentren befinden sich im Lipperland, an den Standorten Detmold, Lage und Lemgo, sowie in Bielefeld. In der Soester und Warburger Börde, wo man ähnliche Konzentrationen vermuten würde, ist jeweils nur ein Standort der Gemüseverarbeitung vorhanden. Im niedersächsischen Raum des Blattausschnittes (Karte 1) gibt es vergleichsweise wenig Betriebe. Der ausländische Konkurrenzdruck im Bereich Obst- und Gemüseverarbeitung war durch holländische, belgische und französische Anbieter stets sehr groß; andererseits konnten die Landwirte in Niedersachsen und den meisten westfälischen Regionen aufgrund der Größe ihrer Betriebe auch ohne den Anbau intensiver Kulturen leben.

Die Tiefkühlkostindustrie hat vier bedeutende Standorte: Straelen, Reken, Rheine



Quelle: IHK; Entwurf: A. Baleria

Abb. 6: Süßwarenindustrie im Bereich der Karte 1



Quelle: IHK; Entwurf: A. Baleria

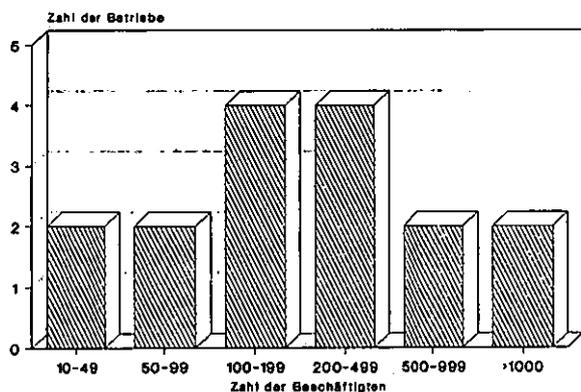
Abb. 7: Obst und Gemüse verarbeitende Industrie im Bereich der Karte 1

und Dissen (jeweils über 200 Beschäftigte). Diese Werke, die großen Konzernen gehören, produzieren und verteilen eine Vielzahl an Produkten: Fertiggerichte, Speiseeis, Pizzen, Kartoffelspezialitäten, Gemüse, Fischspezialitäten und Geflügelfleischprodukte bis hin zu Diätahrungsgütern. Fertigménüs aus der Tiefkühltruhe erreichen gegenwärtig die höchsten Umsätze. In Westdeutschland sind inzwischen 35 Prozent der Haushalte mit Mikrowellengeräten ausgestattet. Die Absatzentwicklung für Fertiggerichte wird durch die schnelle Zubereitungsmöglichkeit rapide gesteigert. Durch Produktverfeinerungen werden immer neue Käufergruppen angesprochen; kleinere Packungen für Single-Haushalte beleben den Umsatz zusätzlich. Die Obst- und Gemüseverarbeitung wird in Zukunft zunehmend in der Tiefkühlkostherstellung erfolgen. Gegenüber der Konserve hat die Tiefkühlkost das Image von mehr Frische und Gesundheit, Qualität, Geschmack und Abwechslung. So wird dieser Markt auf Jahre hinaus wohl äußerst expansiv bleiben.

3.4 MARGARINEINDUSTRIE

Da der Pro-Kopf-Verbrauch an Margarine schon lange rückläufig ist und nun stagniert, ging man schon früh dazu über, neben den Produkten von Diätmargarine Feinkostsalate oder sonstige Spezialitäten für den Feinkostmarkt herzustellen.

Im Vergleich zum Margarineproduzenten Unilever (Union Deutsche Lebensmittelwerke GmbH) in Hamburg haben die Standorte Neuss, Bremen, Erkrath, Dissen, Hilter



Quelle: IHK; Entwurf: A. Bolerle

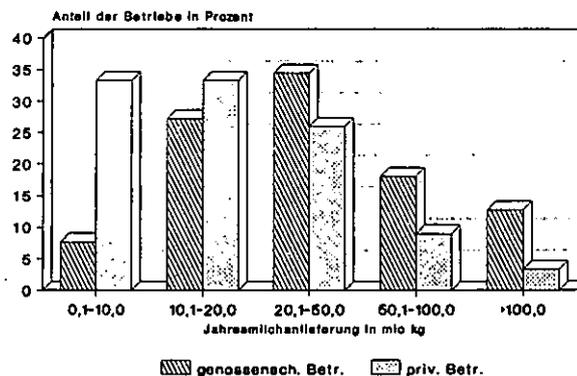
Abb. 8: Margarineindustrie im Bereich der Karte 1

und Wuppertal nur geringe Produktionsanteile.

3.5 MOLKEREIEN

Die Struktur der westdeutschen Molkereiwirtschaft ist im wesentlichen durch staatliche Eingriffe zu Beginn dieses Jahrhunderts und nachfolgende gesetzliche Bestimmungen geprägt worden. Die wichtigsten gesetzlichen Regelungen für die strukturelle Ordnung des Milchmarktes stammen aus den frühen 30er Jahren. Im Milchgesetz (MG) von 1930 wurden grundlegende Hygienebestimmungen festgelegt und nach § 38 des MG konnten Trinkmilch- und Werkmilchmärkte getrennt werden. Spätere Anordnungen des Reichsnährstandes betrafen eine Gebietsregelung für die Einzugs- und Absatzbereiche, die auch das neue Milch- und Fettgesetz (MFG) von 1952 noch beibehielt. Die Milchmarktordnung der Kriegszeit stand unter dem Zeichen der Autarkiepolitik; eine möglichst hohe Butterproduktion sollte vor allem die sog. Fettlücke ausfüllen. Durch drastische Maßnahmen wurde nach dem Kriege auch die Minimalversorgung der durch den Flüchtlingsstrom stark zunehmenden Bevölkerung geregelt.

Mit dem Wiederaufbau und der Entstehung einer neuen Wirtschaftsordnung in der Bundesrepublik erfolgte allerdings zunächst noch keine Liberalisierung der Milchmarktproduktion. Das MFG hielt an den alten Grundsätzen fest: Abgrenzung der Einzugsgebiete der Molkereien und der großen Trinkmilchmärkte, Bildung der Erzeuger und



Q: Verbandsstatistik; Entwurf: Bolerle

Abb. 9: Milchverarbeitende Industrie im Bereich der Karte 1

Trinkmilchhändler an eine bestimmte Molkerei, Stützung der Werkmilchpreise durch Ausgleichsabgaben für Trinkmilch und die Festsetzung der Molkereiabgabe- und Verbraucherpreise für Trinkmilch. So blieb, zugunsten eines hier noch immer in erster Linie als Sicherung der Versorgung verstandenen Gemeinwohls, die deutsche Milchmarktverordnung charakterisiert durch die Einengung der wirtschaftlichen Freiheit und unternehmerischen Initiative innerhalb der Landwirtschaft einerseits und der Konsumfreiheit der Verbraucher andererseits.

Die Neuorientierung der Milchpolitik ergab sich erst aus den im Artikel 39 des EWG-Vertrages definierten Zielen der Agrarpolitik, wonach sich die zwischen Marktwirtschaft und Dirigismus unterschiedlich organisierten Milchmarktsysteme der Länder auf eine gemeinsame Ordnung festlegen sollten. Dabei hatte der Grundsatz zu gelten, daß so wenig wie möglich in den Markt eingegriffen werden sollte, daß sich die Produktion auf die günstigen Standorte ausrichten und sich die Preise am Markt selbst regulieren sollten. Allein für Milch, Getreide und Zucker waren im Rahmen gemeinsamer Marktordnungen Preisfestsetzungen vorgesehen. Eine Vielzahl von EWG-Verordnungen schufen schließlich die Voraussetzungen für eine mehr marktwirtschaftlich ausgerichtete Milchwirtschaft. Der Trinkmilch-Werkmilchausgleich wurde z. B. 1966 durch einen Ministerratsbeschluß aufgehoben; 1970 entfiel die monopolistische Einzugsgebietsregelung.

Obwohl auch das EWG-Milchmarktordnungssystem in seiner Perfektion dem alten nationalen kaum nachstand, läßt sich doch für den Vermarktungsbereich nach Aufhebung der Einzugsgebietsregelung feststellen, daß hier Veränderungen nach marktwirtschaftlichen Gesichtspunkten eingetreten sind. So verdeutlicht ein Vergleich der beiden Karten 2.3 und 2.4 anschaulich, daß in der westfälisch-lippischen Molkereilandchaft eine „Flurbereinigung“ stattgefunden hat, die allerdings noch nicht abgeschlossen ist. 1950 gab es überwiegend kleine und mittelgroße Betriebe, die z. T. in kleinen Dörfern ihre Standorte hatten. Die hohe Betriebsdichte erklärt sich vor allem aus der Tatsache, daß der Transport der Milch damals in Kannen auf pferdebespannten Wagen erfolgte. Wegen der Verderblichkeit, besonders im Sommer, verfrachtete die Milch keine weiten

Transportwege. Die Molkereien waren überwiegend genossenschaftlich organisiert; private Unternehmen gibt es bis heute besonders im westlichen Münsterland. Die technische Ausstattung der Betriebe – besonders der kleinen – erlaubte nur eine Grundversorgung des Einzugsbereichs: Trinkmilch, Butter und Quark. Die Molkereien in den großen Städten lieferten vor allem Trinkmilch, während größere Betriebe im ländlichen Raum auch Dauermilcherzeugnisse herstellten.

Noch in den 50er Jahren oblag den Molkereien mehr oder weniger nur die Verteilung des Grundnahrungsmittels Milch. Nachdem die Konsumgrenzen für Milch und Butter erreicht waren, verlangten die Verbraucher höher verarbeitete Milchprodukte. Die Kostenbelastung für Anlageerweiterungen, Neubauten, qualifiziertes Personal, Verpackungsanlagen, einen modernen Fuhrpark usw. führten dazu, daß viele kleine Molkereien aufgaben. Weil bis zum Wegfall der Einzugs- und Absatzgebietsgrenzen der Molkereien noch ansehnliche Abfindungen gezahlt wurden, beschleunigte sich der Stilllegungsprozeß. 1958 wurden die ersten Richtlinien für die Förderung der Molkereistrukturverbesserung erlassen, die jedoch nicht in allen Fällen den gewünschten Rationalisierungserfolg zeitigten. Die Molkereien konnten die Verbraucherwünsche nach einem breiten Angebot nur erfüllen, indem sie Fusionen eingingen, ihre Produktion spezialisierten und zentral vermarkteten. In den Milchüberschußgebieten übernahmen die Betriebe die Produktion von Butter, Käse, Frischquark, Sahne und H-Milch.

Seit der Liberalisierung des Milchmarktes und angesichts der Überschuß-Situation auf den Märkten trat der Strukturwandel 1969 in eine neue Phase. Seitdem steht die Standortfrage wieder im Mittelpunkt der Planungen für die Strukturveränderungen; vor allem die Bewegungskosten, d. h. die Erfassungskosten, spielen eine gewichtige Rolle. Trinkmilchbetriebe rückten in die Absatznähe der Verbraucher, während die Festprodukte der Milchverarbeitung in marktferneren Gebieten hergestellt wurden.

Die relativ knappe Rohstoffbasis war in Westfalen immer ein Grund für den Wettbewerb der Molkereien um die Anlieferungsmilch. Nach der Liberalisierung des Trinkmilchmarktes setzte der Kampf um die gesicherte Zulieferung ein, wobei der Struktur-

wandel (Fusion, Stilllegungen, Unternehmensaufkäufe, Pachtungen und Gesellschaftsbildungen) zwischen 1966 und 1973 besondere Ausmaße annahm. (Hinweis: Es ist nicht möglich, die Aufgabe der Selbständigkeit einer Molkerei anzuordnen. Der Besitzer einer privaten Molkerei kann darüber selbst entscheiden. Genossenschaftliche Molkereien können ihre Selbständigkeit nur aufgeben, wenn 75 Prozent der anwesenden stimmberechtigten Genossen dies beschließen.) Insgesamt verringerte sich die Zahl der Molkereien in Westfalen-Lippe zwischen 1950 und 1975 um fast drei Viertel von 205 auf 57. Einige kleine Betriebe konnten sich ihre Selbständigkeit erhalten. Bei entsprechender Spezialisierung standen und stehen sie den großen Molkereien in der Rentabilität keineswegs nach, zumal sie auch mit den großen über eine Arbeitsteilung in Verbund treten können. Andere Molkereien erreichen die Arbeitsteilung über Zweigbetriebe, so die großen Molkereien in Bochum, Siegen oder Lüdenscheid; Zweigbetriebe gab es allerdings auch schon 1950. Heute wird in Westfalen-Lippe ein außerordentlich breites Angebot an Milcherzeugnissen hergestellt, abgesehen von Schnitt- und Weichkäsen, deren Produktion gering ist.

Mit dem Strukturwandel im Unternehmensbereich ging auch eine Konzentration im Absatzbereich einher. So beschlossen z. B. 1969 private Molkereien in Rhade, Unterlübbe, Neunkirchen, Everswinkel und Gütersloh eine gemeinsame Absatzstrategie. Vertrieb, Einkauf, Sortimentgestaltung bis hin zur Produktentwicklung und teilweise auch Verwaltung regelte man fortan zentral. Unter dem gemeinsamen Markenzeichen Westmilch kooperieren seit Anfang der 70er Jahre die genossenschaftlichen Betriebe Milchversorgung Dortmund-Bochum (in Bochum), die Milchwerke Bielefeld-Herford und Sauerland, der Milchhof Westfalen Süd, der Milchhof Münster, das Milchwerk Rimbeck, die Molkereien Paderborn und Datteln. Dieser Verbund, der etwa die Hälfte des westfälischen Milchaufkommens verarbeitet, betreibt Verkaufsförderung, Marktforschung, Sortimentsplanung und Koordinierung des Absatzes von Frischprodukten.

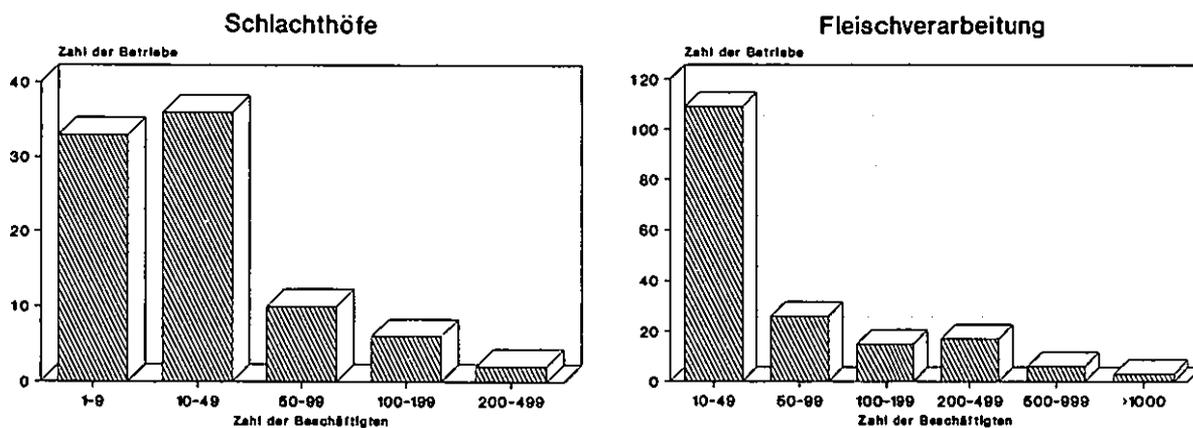
Die Milchversorgung Dortmund-Bochum (Dobomil) entstand nach der Entscheidung der Milchversorgung Dortmund eGmbH 1968, sich der Milchversorgung Bochum

durch Fusion anzuschließen. Eingehende Untersuchungen hatten ergeben, daß der Neubau eines Zentral-Milchhofes notwendig wurde. Die verkehrsgünstigste Lage fand man im Nordosten der Stadt Bochum in unmittelbarer Nähe des Bochumer Autobahnkreuzes. 1969 begannen die Planungen, 1971 lief die Produktion an. Der Betrieb wurde nach dem neuesten Stand der Molkereitechnik mit weitgehend elektronischer Steuerung ausgerüstet. Rund 50 Prozent der Baukosten trug die EWG-Kommission bzw. das Land Nordrhein-Westfalen; die andere Hälfte mußte Dobomil durch Verkauf der beiden Altbetriebe und weitere Mittel aufbringen. Als ständiger Milchzulieferer der Versorgungsgemeinschaft Dobomil dienten neun, als temporäre Zulieferer vier Molkereien. Die Molkerei Langenberg produzierte für Dobomil Butter, die Molkerei Herzfeld Speisequark. Dobomil ist ein Beispiel für einen Milchhof der Generation der „Europamolkereien“ mit finanzieller Förderung durch Mittel der EWG bzw. EG. Im Verbund blieben 1978 nur noch die Milchwerke Bochum und Herford übrig. Hergestellt werden die ganze Palette an Frischmilchprodukten, Kefir, Joghurt, H-Milch sowie Fruchtsaftgetränke für einen Markt mit rund 2,2 Mill. Verbrauchern.

Die in Karte 2.4 dargestellte Struktur (1975/1988) des Molkereiwesens ist keineswegs festgeschrieben. Der Kampf um den Rohstoff Milch geht weiter, weil die Milch durch die Mengenkottingentierung für viele Betriebe knapp geworden ist. In weiten Bereichen des Landes hat sich das Acker-Grünland-Verhältnis zugunsten des Ackerlandes so weit verschoben, daß hier die Milchviehhaltung bedeutungslos geworden ist. Entsprechend wird sich die Molkereistruktur noch weiter verändern. Die Spezialisierung in der Produktion hat in Westfalen-Lippe einen außerordentlich hohen Stand erreicht. Infolge der Konkurrenz genossenschaftlicher und privater Produzenten bleibt der Markt – auch für Innovationen – in Bewegung.

3.6 SCHLACHTHÖFE UND FLEISCHVERARBEITUNGSINDUSTRIE

Schlachthäuser oder -höfe waren früher generell in oder am Rande der Verbraucherzentren (Städte) angesiedelt. Für das Fleischerhandwerk bestand aufgrund des preußischen



Quelle: IHK; Entwurf: A. Beierle

Abb. 10: Schlachthöfe und Fleischverarbeitungsindustrie im Bereich der Karte 1

Schlachthausgesetzes von 1868 und entsprechender Verordnungen anderer Länderregierungen ein gebührenpflichtiger Benutzerzwang. Das Netz der städtischen Schlachthöfe war, weil Kühltransporte noch nicht möglich waren, recht eng. Für den lokalen Bereich hatten sie eine Monopolstellung. Seit Mitte der 1960er Jahre entstanden in den Erzeugergebieten die ersten Versandschlachthöfe, die die Schlachtungen und den Totversand kostengünstiger durchführen konnten als die öffentlichen kommunalen Schlachthöfe, die auf die Anlieferung von Lebendvieh aus größeren Entfernungen angewiesen waren.

Für die Städte waren weitausgelegte Schlacht- und Viehhöfe mit Bahnanschluß früher Prestigeeinrichtungen, die mehr dem Gebot der Hygiene als der Forderung nach einer wirtschaftlichen Nutzung entsprachen. Die oft kriegszerstörten Anlagen wurden meist wieder so aufgebaut wie sie ursprünglich konzipiert waren, um die Bevölkerung möglichst schnell wieder versorgen zu können. Der Einbau moderner Schlachtstraßen erfolgte erst, als immer mehr Versandschlachtereien die Märkte von außen belieferten. Da die Stadtkämmerer, um nicht infolge der geringeren Kapazitätsauslastung zu sehr in die roten Zahlen zu kommen, nur die Gebühren erhöhen konnten, verringerte sich die Zahl der Schlachthofbenutzer ständig. Die Folge war, daß die Schlachthöfe vieler Städte geschlossen oder auch privatisiert wurden. Die Viehvermarktung über die Versandschlachthöfe nahm rapide zu und gleichzeitig die Fleischwarenproduktion in den Er-

zeugergebieten. So zeigt **Karte 1** eine deutliche Konzentration von Schlachthöfen und Fleischverarbeitungsbetrieben in den Kreisen Vechta, Cloppenburg, Gütersloh, Grafschaft Bentheim sowie im westlichen Münsterland. Diese Räume, die Bereiche Weser-Ems und Münsterland, haben in Deutschland die höchsten Schweinebestände. Wie rasch und gravierend sich die Viehvermarktung änderte („neue Wege vom Stall zum Verbraucher“) zeigt sich z. B. darin, daß allein zwischen 1976 und 1984 die gewerblichen Schweineschlachtungen auf den Großmärkten fast bedeutungslos wurden und sich bei den Rindern die Anzahl der Schlachtungen in Versandschlachtereien etwa verdoppelte (von 32 auf 61 Prozent). Im gleichen Zeitraum wuchs der Anteil der Schweineschlachtungen in Versandschlachthöfen von 46 auf 68 Prozent. Fleischer, Mittelmärkte u. ä. verloren dagegen rapide an Marktanteilen; bei Schweineschlachtungen fielen sie (1976–1984) von 52 auf 31 Prozent, bei Rinderschlachtungen von 54 auf 32 Prozent. Aus und neben Versandschlachtereien entwickelten sich gleichzeitig Fleischverarbeitungsbetriebe mit z. T. erheblicher Konzentration in Regionen der Fleischerzeugung, z. B. im Gebiet der Stadt Vermold, Kreis Gütersloh, die als „Wurstküche der Nation“ gilt.

In Westfalen-Lippe gibt es heute eine gut strukturierte Verteilung von Großschlachte-reien (vgl. Abb. 11). Die Viehverwertungsgenossenschaft Westfleisch schuf durch den Neubau von Betrieben in Lübbecke, Coesfeld, Paderborn und Hamm große moderne Betriebe. Private Großschlachte-reien stehen

Themenbereich VII
GEWERBLICHE WIRTSCHAFT

Doppelblatt
NAHRUNGS- UND GENUSSMITTELINDUSTRIE

1. Ausgewählte Branchen 1988

**2.1 Branchenstruktur im Raum
Bielefeld/Gütersloh 1988**

2.2 Brauereistandorte 1952/1988

2.3 Molkereien 1950

2.4 Molkereien 1975/1988

Karte aus:
Geographisch-landeskundlicher Atlas von Westfalen
Landschaftsverband Westfalen-Lippe – Geographische Kommission für Westfalen

Verlag:
Aschendorffsche Verlagsbuchhandlung – Postfach 11 24 – 4400 Münster

© 1991 Landschaftsverband Westfalen-Lippe - Geographische Kommission für Westfalen
Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte,
insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, der Entnahme von Abbildungen,
der Funksendung, der Wiedergabe auf fotomechanischem oder ähnlichem Wege
und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen bleiben, auch bei nur auszugsweiser
Verwertung, vorbehalten. Die Vergütungsansprüche des § 54, Abs. 2, UrhG,
werden durch die Verwertungsgesellschaft Wort wahrgenommen.
Druck: Rocholdruck GmbH, 4770 Soest, 1991

Sechste Lieferung insgesamt
ISBN 3-402-06182-1

Doppelblatt: Nahrungs- und Genussmittelindustrie
ISBN 3-402-06186-4

Herausgegeben von der
Geographischen Kommission für Westfalen
Landschaftsverband Westfalen-Lippe



Aschendorff Münster
1991

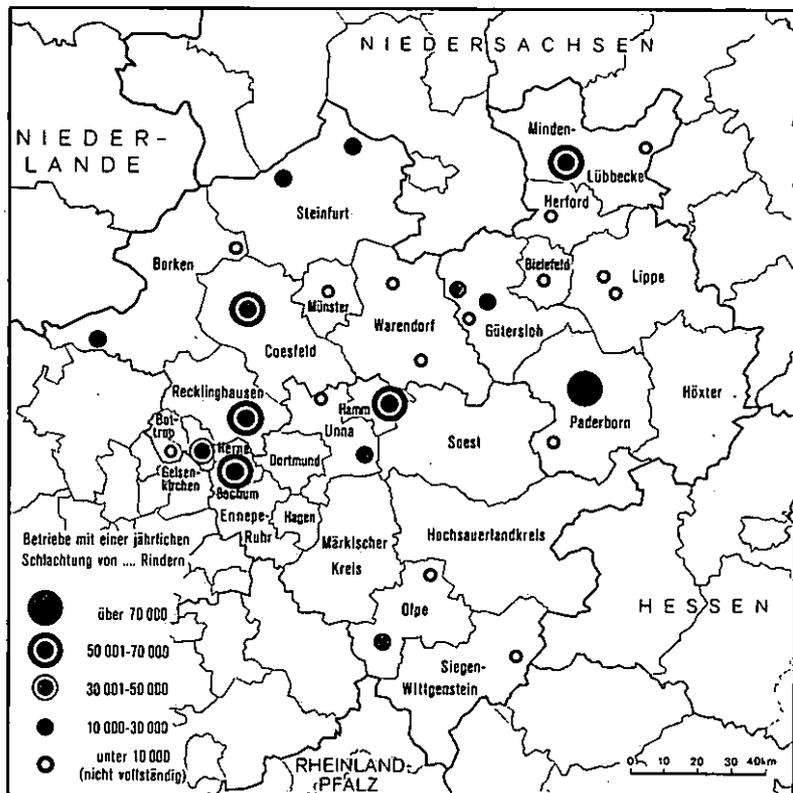
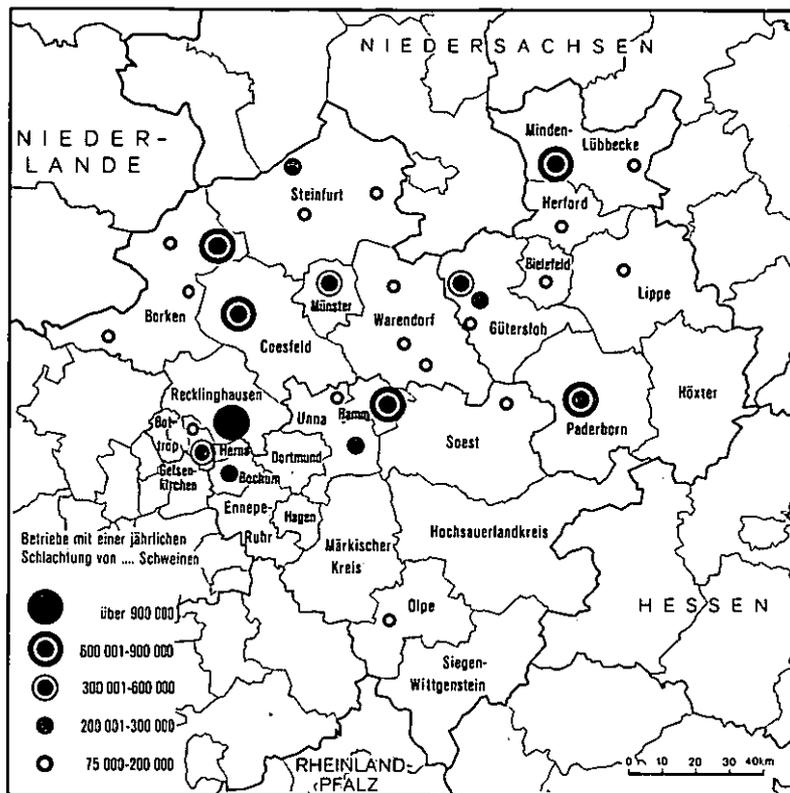


Abb. 11: Größere Schlachtbetriebe für Schweine und Rinder in Westfalen-Lippe¹

¹ Nach Angaben der amtl. Schlachtstatistik. Einzelangaben von Betrieben, die eine exakte Einordnung ermöglichen, fehlen weitestgehend. (Quelle: W. PENTZ in: Landwirtsch. Wochenblatt Westfalen-Lippe v. 12. 9. 1991)

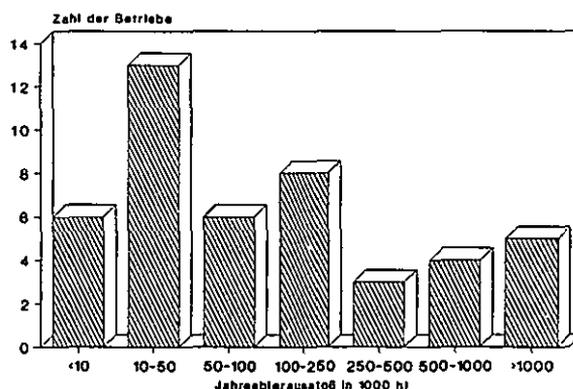
in Oer-Erkenschwick, Schöppingen, Harsewinkel und Gelsenkirchen. Leistungsfähige Schlachthöfe gibt es daneben in Rheine, Münster, Unna, Gütersloh und Bochum. Da die Schlachtkapazitäten dieser Betriebe größer sind als das Angebot an Schlachttieren, werden Tiere aus Niedersachsen und den Niederlanden zugekauft.

3.7 BRAUEREIINDUSTRIE

Nach dem Zweiten Weltkrieg konnte sich – bis zum Ende der 50er Jahre – die Brauereiindustrie voll auf Produktionszuwachs ausrichten; die Aufnahmefähigkeit des Marktes schien unbeschränkt. Die Anlagen waren voll ausgelastet und wurden ständig erweitert. 1950/51 wurden pro Kopf der Bevölkerung 39,4 l Bier getrunken, 1960/61 schon 96,8 l. Konnte sich der Ausstoß in diesen zehn Jahren mehr als verdoppeln, so nahm der Verbrauch in den 60er Jahren zwar weiterhin stark zu, jedoch nicht mehr in dem Maße wie in der Expansionsphase der 50er Jahre. 1970/71 lag der Pro-Kopf-Verbrauch bei 142,7 l. Die Brauereien waren Ende der 60er Jahre unter zunehmendem Personalkostendruck und beginnendem Kampf um Marktanteile gezwungen, Rationalisierungsmaßnahmen durchzuführen. Ab 1970/71 stieg der Pro-Kopf-Verbrauch noch leicht an, 1976 war jedoch die Konsumgrenze mit 149 l erreicht.

In den 70er Jahren wurden die Brauereien infolge der abnehmenden Wachstumsintensität in ihrer Branche und der Überkapazitäten von einem rapiden Schrumpfungsprozeß erfaßt, dem zunächst die kleinen und mittleren Betriebe unterlagen, die den Konkurrenzkampf um den Verbraucher nicht durchstehen konnten. Später wurden auch größere Brauereien in ruinöse Preiskämpfe verwickelt, und die Anzahl der Braustätten verringerte sich ständig. Der Konzentrationsprozeß war, außer auf den stagnierenden Verbrauch, die Überkapazität (ca. 15 Prozent) und den ruinösen Wettbewerb, auch auf ein wachsendes Angebot an Billigbieren (Anteil ca. 20 Prozent) und einen massiven Druck von seiten des Handels zurückzuführen. Die Folge war, daß unrentable Unternehmen von anderen aufgekauft und stillgelegt wurden, insbesondere dann, wenn die aufkaufenden Betriebe noch Kapazitätsreserven hatten.

Der Biermarkt ist in der Bundesrepublik ein außerordentlich differenziertes Terrain.



Quelle: RWB e.V.; Entwurf: A. Belerte

Abb. 12: Brauereien im Bereich der Karte 1

Einerseits versuchen Brauereien mit Billigbieren ihren Marktanteil aggressiv zu vergrößern, andererseits gibt es Brauereien, die mit einer Zurückhaltung an der Preisfront und konsequenter Imagepflege ihrer Marke Erfolg haben. Eine Reihe mittelständischer, meist privater Brauereien, die ursprünglich nur regionalen Absatz hatten, konnten mit letzterer Strategie erhebliche Marktanteile hinzugewinnen und absichern. Auf dem Markt für sog. Premium-Biere zählen dazu die Marken Königs Pilsener, Warsteiner, Veltins, Bitburger, Becks, Jever und Krombacher.

In Karte 1 scheinen Köln und Düsseldorf mit ihren zahlreichen Kölsch- und Altbierbrauereien die größten „Bierstädte“ zu sein. Dieser Eindruck entsteht dadurch, daß für die sieben Dortmunder Betriebe keine näheren Angaben zur Verfügung stehen. Vom Ausstoß her ist Dortmund mit 26 680 000 hl (1988) jedoch immer noch der größte Brauereistandort. Mit den weiteren Braustätten in Duisburg, Wuppertal, Essen, Mönchengladbach, Issum, Willich oder Bonn ist das Rheinland allerdings eine beachtliche und vielfältige Bierregion. In Westfalen, den niedersächsischen und hessischen Landesteilen findet sich eine solche Standortvielfalt nicht. Neben Dortmund sind hier die wichtigsten und größten Standorte Bremen, Warstein, Grevenstein (Stadt Meschede), Kreuztal im Siegerland, Herford und Paderborn. Die übrigen Brauereien sind nur „mittelgroß“ bis klein.

Karte 2.2 zeigt deutlich den Verlust an Standorten. Es waren nicht nur kleinere Braustätten, wie in Rüthen, Schlangen oder Ascheberg, sondern auch größere Brauereien, wie in Hamm oder Lippstadt, die aufgegeben

wurden. Bemerkenswert ist, daß sich einige Brauereien im Sauerland (Warsteiner und Veltins) und im Siegerland (Krombacher) überaus positiv entwickeln konnten. Diese Privatbrauereien stellen vor allem Pils der Premium-Klasse her; im Preis hoch angesiedelt und mit gezielter Werbung unterstützt, gehören die Produkte dieser Firmen zu den Bieren, die nicht nur national mit am weitesten verbreitet sind. Mit der Übernahme der Paderborner Brauerei stieg die Warsteiner zur größten deutschen Brauerei auf. Veltins und Krombacher belegen z. Zt. die Plätze 10 und 11. (Zum Vergleich: 1965/66 nahm die Warsteiner Platz 66, die Krombacher Platz 32 und die Veltins Brauerei Platz 77 unter den größten Brauereien ein. Die Dortmunder Union, 1965/66 die größte Braustätte, rutschte auf Rang 14 ab.) Alkoholreduzierte und -freie Sorten geben den Brauereien gegenwärtig neue Markt- und Wachstumschancen.

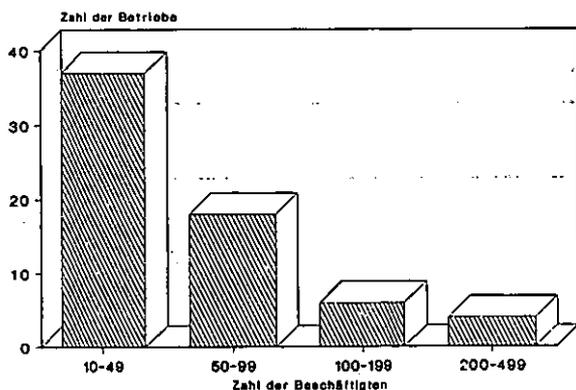
3.8 BRENNEREIEN

Die heutige Struktur des Branntwein erzeugenden Gewerbes und der außergewerblichen Erzeugung von Branntwein wäre ohne das deutsche Branntweinmonopol und das seit 1922 geltende entsprechende Gesetz undenkbar. Zwar wurde das Gesetz bis heute immer wieder modifiziert, in seinen Grundzügen aber unverändert beibehalten. Die deutschen Brennereien besitzen sog. regelmäßige Brennrechte, die ihnen bei der Errichtung des Monopols 1922 aufgrund ihrer vorherigen Erzeugung zuerkannt wurden. Diese Brennrechte haben nur die sog. Eigenbrenne-

reien, die ausschließlich Agrarprodukte verarbeiten dürfen. Die Bundesmonopolverwaltung setzt nach der jährlichen Bedarfsplanung für die einzelnen Brennereien die Höhe des Jahresbrennrechts fest. Dieses besteht in Prozentanteilen des regelmäßigen Brennrechts. In den letzten Jahren konnten die Brennereien ihre Brennrechte voll ausschöpfen. Das Monopol gewährt für die Abnahme einen kostendeckenden Übernahmepreis. Überschreitet die Erzeugung einer Brennerei die im Brennrecht festgesetzte Menge, wird am Übernahmepreis ein Abzug (Überbranntabzug) vorgenommen. Monopolbrennereien ohne eigenes Brennrecht wird dem jeweiligen Bedarf entsprechend eine jährliche Brennquote zugestanden.

Das Branntweinmonopolgesetz hat sich durch die Brennrechtsfestschreibung als ein recht effektives, strukturstabilisierendes Marktordnungsgesetz herausgestellt. Hinsichtlich der Besteuerung der produzierten Alkoholmenge verfolgt das Monopol mittelstandspolitische Ziele. Kleine Brennereien zahlen für den Hektoliter Alkohol, den sie selbst vermarkten, weniger Steuern als größere Brennereien. Die Steuerhöhe ist zwischen den kleinen und großen Brennereien gestaffelt. Die mittelständische Struktur der deutschen Alkoholwirtschaft zu erhalten und die Existenz vieler kleinerer und mittlerer Brennereien zu sichern, war die erklärte Absicht des Gesetzgebers.

Die in Karte 1 wiedergegebenen Brennereien sind im wesentlichen Kornbrennereien. Die „Kornkammer“ Deutschlands ist ohnehin der Norden und Nordrhein-Westfalen, wo der Korn auch ganz überwiegend getrunken wird. In Berlin ist noch mehr als ein Viertel der konsumierten sog. klaren Spirituosen Korn, während man im Süden Deutschlands mehr den Obstlern den Vorzug gibt. Nicht erfaßt in Karte 1 sind die zahlreichen rein oder überwiegend landwirtschaftlichen Kornbrennereien im Münsterland, in Niedersachsen oder am Niederrhein. Die gewerblichen Brennereien konzentrieren sich in Bremen, Haselünne, Steinhagen und im weiteren Großraum Bielefeld, in Essen, Bochum, Sprockhövel (Ennepe-Ruhr-Kreis) sowie im Kreis Neuss. Neben den reinen Kornbrennereien gibt es zahlreiche Betriebe, die sich auf Liköre oder Magenbittergetränke, z. B. in Rheinberg (Kreis Wesel), spezialisiert haben.

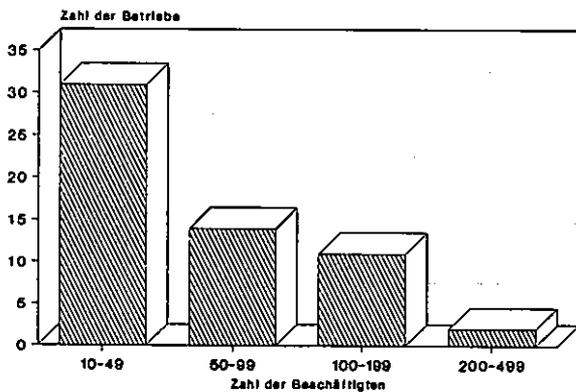


Quelle: IHK; Entwurf: A. Balzerle

Abb. 13: Brennereien im Bereich der Karte 1

3.9 MINERALBRUNNEN- UND ERFRISCHUNGSGETRÄNKEINDUSTRIE

Der Mineralbrunnenindustrie, die sich von der Erfrischungsgetränkeindustrie nicht trennen läßt, bieten sich innerhalb des in der Karte 1 dargestellten Gebietes nur relativ wenig natürliche und ergiebige Quellvorkommen. Mineralbrunnenwasser findet hier auch kaum einen überregionalen Absatz, und die Abfüllbetriebe sind in der Regel zu klein, um ein entsprechendes Vertriebsnetz aufbauen und unterhalten zu können. Da das Produktgewicht von Mineralwasser und Erfrischungsgetränken sehr hoch ist, sind die Standorte der Produktion, wie die Verteilung der Betriebe zeigt, im wesentlichen verbraucher-nah in größeren Städten angesiedelt.



Quelle: IHK; Entwurf: A. Baleria

Abb. 14: Mineralbrunnenindustrie im Bereich der Karte 1

4. DIE BRANCHENSTRUKTUR IM RAUM BIELEFELD/GÜTERSLOH

Die augenfälligste Konzentration von Nahrungs- und Genußmittelindustrien ohne eine entsprechende Bevölkerungsbildung findet sich im ostwestfälischen Raum mit dem Zentrum Bielefeld (Karte 2.1). Im Gebiet um den Teutoburger Wald wird eine breite Palette von Nahrungsgütern produziert, für die z. T. weder die Rohstoff- noch die Absatzorientierung gegeben ist.

Die Frage zu beantworten, warum im Raum Bielefeld Spirituosen, Fleischwaren, Margarine, Nahrungsmittel, Süßwaren, Bier, Backwaren u. a. m. hergestellt werden, macht es unumgänglich, kurz die geschichtliche Entwicklung dieses Wirtschaftsraumes zu be-

leuchten. Für eine schwerindustrielle Entwicklung fehlt in Ostwestfalen eine entsprechende Rohstoffbasis, so daß eine gewerbliche Entwicklung des Raumes nur auf der Grundlage heimischer land- und forstwirtschaftlicher Rohstoffe begründet werden konnte mit Holz- und vor allem Leinenindustrie. Auf den weiten Heideflächen der Sander wuchs zudem Wacholder, dessen Beeren in Verbindung mit Getreideüberschüssen aus dem Ravensberger Land zur Branntweinherstellung verwendet wurden. Durch die kleinbetriebliche Struktur der Landwirtschaft war die Bevölkerung auf Zuerwerb angewiesen, wobei die Landwirtschaft mehr und mehr zum Nebenerwerb wurde.

Die in Streusiedlungen lebende Bevölkerung war bodenständig und traditionsgebunden. Das zeigte sich auch, als das Leinengewerbe mit heimischem Flachs zu Beginn des 19. Jh.s in eine Krise geriet: Statt aufzugeben wurde nach einer kurzen Phase der Umstellung die Textilproduktion mit der maschinellen Verarbeitung eingeführter Baumwolle fortgesetzt. Hierin kam eine Überlegenheit der Minden-Ravensberger Textilindustrie zum Ausdruck, die bis zum Beginn des 19. Jh.s z. B. nicht bedeutender war als die des Lipperlandes. Eine andere Folge des Niedergangs der Leinenindustrie war ein Ausweichen auf die Tabakverarbeitung mit Zentrum in Bünde. Das Wickeln von Zigarren setzte genau die Fingerfertigkeit voraus, die man im Umgang mit Fäden und Leinen gewohnt war.

Wirtschaftshistoriker und Geographen haben immer wieder herausgestellt, daß der wirtschaftende Mensch und dessen Charaktereigenschaften für bestimmte industrielle Produktionen ein günstiges oder ungünstiges Milieu schaffen (vgl. auch SCHÖLLER 1953). Auch die hoch und vielseitig entwickelte Wirtschaft Minden-Ravensbergs läßt sich ohne den Faktor Mensch nicht erklären, wenngleich für gewisse Standortbildungen (siehe Tabakindustrie) das Anknüpfen an eine bestimmte Tradition und erlernte Fertigkeiten hinzukommen müssen. Einheimische Unternehmerpersönlichkeiten, die durch weite Handelsbeziehungen mit Leinen und Tuchen, Wacholderbranntwein und Tabak dem Wirtschaftsraum gegenüber den benachbarten Gebieten neue Impulse gaben und Kapital für neue Unternehmungen investierten, schufen mit dem Potential an quali-

fizierten Arbeitskräften, mit neuen Rohstoffen und Verfahrensweisen auch die Voraussetzungen dafür, daß sich das Bielefelder Gebiet zu einem bedeutenden Standraum für Ernährungsindustrien entwickelte.

An bodenständigen Rohstoffen gab es Getreide, Zucker und Fleisch. Darauf gründete sich das Mühlen- und Backwarengewerbe, das Brennerei- und Brauwesen, die Süßwarenindustrie und zu Beginn dieses Jahrhunderts die ostwestfälische Fleischwarenindustrie. Daneben entwickelte sich eine beachtliche Stärkeindustrie, deren Produkte weit über den ostwestfälischen Industrieraum hinaus Absatz finden. Die Stärkegewinnung war zunächst ein textiles Hilfgewerbe, das gegen Mitte des 19. Jh.s in Bielefeld aufkam. Der größte deutsche Stärkefabrikant, die Hoffmanns Stärkefabriken AG in Salzuflen, stellt nicht nur für die Textil-, Papier- und Asbestpappenindustrie, sondern auch für Nährpräparate Stärke her. Mit der Verarbeitung von Reis zu Stärke bediente man sich auch eines nichtbodenständigen Rohstoffs, bis man kurz vor dem Zweiten Weltkrieg zur Produktion von Kartoffelstärke überging und wieder zu heimischem Rohstoff zurückkehrte.

Die Margarineindustrie am Teutoburger Wald läßt sich in ihren Anfängen auf die 1880er Jahre zurückführen, wobei man sich an die heimische Milchwirtschaft anlehnte. Die Margarineherstellung war von Anfang an eine dezentralisierte ländliche Industrie. Die heutigen Werke in Dissen bei Osnabrück (zu 50 Prozent im Besitz der Unilever-Gruppe) sind von dem Unternehmer Fritz Homann, der zunächst westfälische Wurst- und Fleischwaren produzierte und verkaufte, gegründet worden. Homann war einer der ersten Unternehmer, der das neue Verfahren der Fetthärtung aufgriff und 1882 mit der Margarineherstellung begann. Zu Schwerpunkten der Margarineherstellung entwickelten sich neben Dissen auch Hilter (Fa. Walter Rau, die in engen Beziehungen zur Neusser Ölmühlenindustrie gleichen Namens steht), Herford, Bünde und Preußisch Oldendorf. Die weitere Margarineindustrie am Teutoburger Wald ist jünger und stellt gewissermaßen eine Verbindung zwischen den Minden-Ravensberger und Osnabrücker Standorten dar.

Bedeutsamer als die Brauindustrie im Bielefelder Raum wurde das Branntweingewerbe. Für die nachhaltige Fruchtbarkeit der

sandigen Böden war der „Schlempekreislauf“ (nährstoffreiche Rückstände bei der Branntweinherstellung als Futtermittel) eine Notwendigkeit. Der Aufstieg des Dorfes Steinhaagen jedoch geht auf Unternehmertum zurück, der die agrarische Basis dieses Gewerbes bald zugunsten rein industrieller Produktion verließ. In zunehmendem Maße wurden Monopolsprit und höherwertiger Kornspiritus aus anderen westfälischen Brennereien verarbeitet (SCHLICHTE 1924).

Stimuliert von den vorgenannten Industrien wurden auch die Hilfgewerbe: die Kartonage-, Kisten- und Kübelfabrikation des ostwestfälischen Raumes. In allen Industriezweigen des Raumes Bielefeld/Teutoburger Wald/Gütersloh zeigt sich eine bemerkenswerte Flexibilität, die bei aller Bodenständigkeit der Bevölkerung nicht zuletzt darauf zurückzuführen ist, daß man seit dem Niedergang des Leinengewerbes gelernt hat, schnell umzudenken und auf neue Produkte und industrielle Verfahrensweisen umzuschalten. Andererseits muß man den Unternehmertyp und die Unternehmensformen berücksichtigen: Die Betriebe sind, von Firmen wie Oetker oder Homann einmal abgesehen, überwiegend mittelständische Familienunternehmen, die, wenn sie überleben wollen, ständig auf der Suche nach Innovationen und Marktnischen sein müssen. Wenn auf dem Margarinemarkt eine Stagnation eintritt, diversifiziert man die Produktion z. B. über Mayonnaisen, Salate und Feinkostprodukte aller Art. Scheint auf dem Markt für Wacholderbranntwein die Konsumgrenze erreicht zu sein, werden Liköre ins Sortiment der Produktion aufgenommen. Es war nicht nur unternehmerisches Glück, daß sich hier so viele (mittelständische) Betriebe entwickeln und behaupten konnten. Mehr zählte das zähe Durchstehvermögen der Unternehmer, das geschickte Aufgreifen neuer Technologien und das Milieu einer Region mit Tradition für die Produktion von Nahrungs- und Genussmitteln.

Sicherlich spielte für die Entwicklung der Ernährungsindustrien im Bereich des mittleren Teutoburger Waldes auch die Nähe zum Ruhrgebiet und die frühe Verkehrsanbindung durch die Köln-Mindener Eisenbahn eine gewichtige Rolle. Die entscheidenden Faktoren waren und sind allerdings andere. So verbindet sich z. B. mit der Stadt Bielefeld unmittelbar der Name des Apothekers Dr.

August Oetker, der 1891 hier eine Apotheke erwarb, die zur Keimzelle eines multinationalen Konzerns werden sollte. Oetker verkaufte das von Justus Liebig erfundene und von ihm weiterentwickelte Backpulver. Die große Nachfrage führte bald zur industriellen Produktion von „Backin“. Mit dem Erfolg ging Oetker dazu über, weitere Nahrungsmittel industriell herzustellen. Schon 1908 produzierte das Unternehmen auch in Wien, später darüber hinaus in Holland, Belgien, Luxemburg, Dänemark, Norwegen, Italien, der Schweiz und in Frankreich. Nach dem Zweiten Weltkrieg war es die Firma Oetker, die als eine der ersten mit Markenartikeln die Küchenarbeit erleichterte, indem sie damals schon auf den Markt brachte, was heute mit „Convenience food“ umschrieben wird. 1960 stieg die Firma in den Tiefkühlkostsektor ein und erlangte hier große Anteile. Neben Nahrungsmitteln mit einem Sortiment von rd. 400 Produkten befaßt sich der weit verzweigte Konzern heute mit der Herstellung von Bier, Sekt und Wein. Des weiteren ist er in branchenfremden Bereichen, wie Schifffahrt oder Finanzdienstleistungen, engagiert.

LITERATUR

- ALVENSLEBEN R. VON u. M. LÜCKEMEYER (1973): Optimale Vermahlungsstandorte für Weizen in der BRD. In: Berichte über Landwirtschaft, Bd. 51, S. 285-313
- ARBEITSGEMEINSCHAFT SELBSTÄNDIGER UNTERNEHMER (1975): Übermäßige Konzentration - Ihre Gefahren und Möglichkeiten der Eindämmung. In: BARNIKEL, H.-G. (Hg.): Probleme der wirtschaftlichen Konzentration, S. 60-102. Darmstadt
- BARNIKEL, H.-G. (Hg.) (1975): Probleme der wirtschaftlichen Konzentration. Darmstadt (= Wege der Forschung, Bd. CCCXXXIII)
- BESCH, M. (1968): Die Nahrungswirtschaft in der wirtschaftlich-technischen Entwicklung. In: Arbeitsteilung und Konzentration in der Nahrungswirtschaft und ihre Auswirkungen auf die sozialökonomische Struktur der Landwirtschaft. Veröffentl. der Forschungsges. für Agrarpolitik und Agrarsoziologie. Bonn
- BML (Hg.): Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft u. Forsten, Jge. ab 1965
- BRUHNS, G. u. H. SCHRÖDER (1975): Rübenzuckerfabriken und Zuckerraffinerien in Deutschland. In: Zeitschrift für die Zuckerindustrie, 25. Jg., Nr. 5, S. 283-291
- BUCHHOLZ, H.-E. (1969): Standort, Kapazität und Effizienz von Be- und Verarbeitungsbetrieben ernährungswirtschaftlicher Erzeugnisse. In: Grundlagen und Methoden der landwirtschaftlichen Raumplanung. Hannover (Akademie f. Raumforschung u. Landesplanung)
- BUJARD, H. (1974): Der Interessenteneinfluß auf die europäische Zuckerpolitik. Schriftenreihe Europäische Wirtschaft, Bd. 53
- DEUTSCHE LANDWIRTSCHAFTS-GESELLSCHAFT (Hg.) (1991): Die europäische Ernährungswirtschaft morgen. Edition Food Tec. Frankfurt a. M.
- DIETZE, C. (1967): Grundzüge der Agrarpolitik. Hamburg
- DITTRICH, E. (1956): Sitzt die Industrie auf den besten Böden? In: Informationen des Instituts für Raumforschung, S. 355-359
- DERS. (1959): Die Standortwahl der Ernährungsindustrien als Ballungsmoment. In: Informationen des Instituts für Raumforschung, S. 1-11
- ELI, M. (1968): Die Nachfragekonzentration im Nahrungsmittelhandel. Ausmaß, Organisation und Auswirkungen. Berlin u. München (= Schriftenreihe des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, Nr. 67)
- ENGEL, E. (1857): Die Produktions- und Konsumtionsverhältnisse des Königreichs Sachsen. In: Zschr. des Statistischen Bureaus des Königlich sächsischen Ministeriums des Innern, Nr. 8/9
- ESSELMANN, W. (1971): Standorte der Fleischwarenindustrie. Stuttgart (= Bonner Hefte für Marktforschung, 4)
- GEIPEL, R. (1975): Industriegeographie als Einführung in die Arbeitswelt. Braunschweig
- GERE, F. (1965): Konzentrationserscheinungen in den der Landwirtschaft vor- und nachgelagerten Wirtschaftsbereichen. In: Konzentration und Spezialisierung in der Landwirtschaft. Schriften der Ges. f. Wirtschafts- u. Sozialwissenschaften des Landbaues, Bd. 2. München, Basel, Wien
- GIMMLER, W. (1976): Milchwirtschaft und Molkereiwesen in Westfalen-Lippe im Wandel der Zeit. In: Deutsche Milchwirtschaft, Molkerei- und Käseerei-Zeitung, Nr. 38
- GROSSKOPF, W. (1971): Bestimmung der optimalen Größen und Standorte von Verarbeitungsbetrieben landwirtschaftlicher Produkte, dargestellt am Beispiel milchverarbeitender Betriebe. Hannover (= Agrarwirtschaft, Sonderheft Nr. 45)
- HEINICKE, B. (1964): Nahrungs- und Genußmittelindustrie. München
- HEINICKE, G. (1975): Entwicklung und heutiger Stand der Ernährungsindustrie. In: Ernährungswirtschaft, 4. Jg., S. A. 67-A 71
- HOTTES, K.-H. (1966): Industriegeographisch relevante Standortfaktoren. In: Deutscher Geographentag Bochum 1965. Tagungsbericht und wissenschaftliche Abhandlungen, S. 371-382. Wiesbaden
- DERS. (Hg.) (1976): Industriegeographie. Darmstadt (= Wege der Forschung, Bd. CCCXXIX)
- KIPARSKI, W. (1975): Marktanalyse für Gemüse- und Obstkonserven. Arbeit aus dem Inst. für Gartenbau-Ökonomie der Techn. Univ. Hannover. Hannover
- KOLB, A. (1976): Aufgaben und System der Industriegeographie. In: Industriegeographie, Darmstadt (= Wege der Forschung, Bd. CCCXXIX)
- KUFFERATH-SIEBERIN (1955): Die Zuckerindustrie der linksrheinischen Bördellandschaft. Arbeiten zur Rheinischen Landeskunde, H. 9
- LEHMANN, F. (1974): Motive, Ausmaß und Trend der Molkereistrukturentwicklung in Niedersachsen (mit einer Karte). In: Neues Archiv für Niedersachsen, Bd. 23, S. 133-139

- LENEL, H. O. (1962): Ursachen der Konzentrationen. Tübingen
- METZDORF, H.-J. (1961): Milchwirtschaft. In: HDSW, Bd. VII, S. 336-343
- NAUMANN, H.-P. (1974): Marktwirtschaft und Dirigismus am Beispiel des Milchmarktes. In: Der Agrarsektor im Integrationsprozeß, S. 217-238. Baden-Baden
- NIGGEMANN, J. (1972): Zur Definition landwirtschaftlicher und ländlicher Problemgebiete. In: Bochumer Geogr. Arbeiten, H. 13
- DERS. (1983): Die Entwicklung der Landwirtschaft auf den leichten Böden Nordwestdeutschlands. In: Zschr. f. Agrargeographie, Bd. 1, S. 17-43
- OPPEN M. VON (1965): Die Konzentration im Lebensmittelhandel der Bundesrepublik Deutschland. In: Agrarwirtschaft, Jg. 14, S. 375ff
- OTREMB, E. (1969): Der Wirtschaftsraum - seine geographischen Grundlagen und Probleme, Stuttgart (= Erde und Weltwirtschaft, Bd. 1, 2. neubearb. Aufl.)
- PETRY, E. (1948): Die industrielle Struktur und Verflechtung Ostwestfalens. In: Soziale Forschung und Praxis, Bd. 2. Hg. von der Sozialforschungsstelle an der Univ. Münster, Sitz Dortmund. Recklinghausen
- RECHTZIEGEL, E. (1971): Der Konzentrations- und Monopolisierungsprozeß in der westdeutschen Nahrungs- und Genußmittelindustrie. In: Wirtschaftswissenschaft, Bd. 19, S. 82-117. Berlin (DDR)
- RODEMER, H. (1974): Die Nahrungsmittelindustrie in der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung. In: Weltwirtschaft, H. 1, S. 84-106
- RULAND, H. (1975): Standorte u. Struktur der Brauindustrie in der Europäischen Gemeinschaft. Diss. Berlin
- SCHLICHT, H. (1924): Das Branntweingewerbe in Steinhagen. Diss. Hamburg
- SCHÖLLER, P. (1953): Die rheinisch-westfälische Grenze zwischen Ruhr und Ebbegebirge. Ihre Auswirkungen auf die Sozial- und Wirtschaftsräume und die zentralen Funktionen der Orte. Remagen (= Forschungen zur deutschen Landeskunde, Bd. 72)
- SCHULENBURG, W., GRAF V. D. (1980): Betriebswirtschaftliche und strukturelle Probleme der Zuckerindustrie in der BRD. Hannover (= Agrarwirtschaft, Sonderheft 9)
- SEDLACEK, P. (Hg.) (1988): Wirtschaftsgeographie. Darmstadt
- STAMER, H. (1976): Landwirtschaftliche Marktlehre, II. Teil: Absatzwege und Märkte pflanzlicher Produkte. Hamburg u. Berlin
- THIMM, H.-U. u. M. BESCH (1971): Die Nahrungswirtschaft. Agrarpolitik u. Marktwesen, H. 12. Hamburg u. Berlin
- THÜNEN, J. H. v. (1826): Der isolierte Staat. 4. Aufl. Stuttgart 1966
- TROJE, H. (1959): die Entwicklung und Standortverlagerung des westdeutschen Zuckerrübenanbaues nach dem Zweiten Weltkrieg. Diss. Göttingen
- VOPPEL, G. (1961): Passiv- und Aktivräume. Bad Godesberg (= Forschungen zur deutschen Landeskunde, Bd. 132)
- WEBER, A. (1909): Über den Standort der Industrien. 2. Aufl. Tübingen
- WEIHRACH, J.-D. (1972): Das Image von Nahrungsmitteln. Stuttgart (= Bonner Hefte f. Marktforschung, 5)
- WEINCHENK, G. u. W. HEINRICHSMEYER (1966): Zur Theorie des räuml. Gleichgewichts der landw. Produktion. In: Berichte über Landwirtschaft, Bd. 44, S. 201-242
- WILLERS, B. (1969): Der staatliche Einfluß auf die Gestaltung des Schlachtvieh- und Fleischabsatzes in der BRD. In: Berichte über Landwirtschaft, Bd. 47, S. 59-72
- WINDHORST, H.-W. (1975): Spezialisierte Agrarwirtschaft in Süddoldenburg. Leer

Anschrift des Verfassers: Prof. Dr. Josef Niggemann, Geographisches Institut der Ruhr-Universität Bochum, Universitätsstr. 150, Haus NA, D-4630 Bochum

Verlag: Aschendorffsche Verlagsbuchhandlung GmbH & Co., Münster

© 1992 Landschaftsverband Westfalen-Lippe,
Geographische Kommission für Westfalen

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, der Entnahme von Abbildungen, der Funksendung, der Wiedergabe auf fotomechanischem oder ähnlichem Wege und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Die Vergütungsansprüche des § 54, Abs. 2, UrhG, werden durch die Verwertungsgesellschaft Wort wahrgenommen.

Gesamtherstellung: Aschendorffsche Verlagsbuchhandlung GmbH & Co., Münster, 1992

Sechste Lieferung insgesamt
ISBN 3-402-06182-1

Doppelblatt: Nahrungs- und Genußmittelindustrie
ISBN 3-402-06186-4