

Qualität tierischer Lebensmittel aus der Sicht des Marktes

Prof. Dr. E. WÖHLKEN

Einführung

Die Qualität von Lebensmitteln tierischer Herkunft wird aus der Sicht des Lebensmittelkündlers, Lebensmitteltechnologien oder Lebensmittelhygienikers anders betrachtet als aus der Sicht des Wirtschaftswissenschaftlers. Während erstere ausschließlich oder vor allem die physischen Inhaltsstoffe würdigen, muß der Ökonom die monetäre Bewertung stärker beachten. Dabei ist es in der Regel so, daß der Nährwert der Inhaltsstoffe für die monetäre Bewertung zwar die Grundlage darstellt. Außerdem finden aber in der ökonomischen Bewertung neben dem Nährwert auch der Gesundheitswert, der Geschmackswert, der Prestigewert (WÖHLKEN/MÖNNING, 16, S. 205) und nicht zuletzt auch das Ausmaß der Verarbeitungs- und Handelsleistungen, die in dem Enderzeugnis stecken, ihren Niederschlag (KOESTER, 8, S. 57 ff). Die Erstellung der "Wertbestandteile" eines Lebensmittels erfordert Kosten. Daher sind in der Regel qualitativ bessere Lebensmittel teurer als qualitativ geringwertigere. Überlagert werden kann der Produktionsaspekt qualitativ besserer Lebensmittel durch besondere Phänomene wie der Abwertung der Schlachtfette durch den Konsumenten, die dem höheren kalorischen Gehalt der Fette und ihren höheren Produktionskosten eine geringere statt eine höhere Bewertung zuteil werden lassen. Dadurch müssen ggf. die Produktionskosten des Schlachtfettes vom Kuppelprodukt Fleisch getragen werden.

Andererseits kann auch der Seltenheitswert z. B. bei Spitzenweinen den Preis weit über die Produktionskosten ansteigen lassen. Wenn daher im folgenden aus der Sicht des Marktes, mithin aus der Perspektive des Ökonomen, argumentiert werden soll, muß die ökonomische Bewertung der Lebensmittel in Form des Preises oder des Ausgabenbetrages je Mengeneinheit in den Vordergrund gestellt und die Erörterung der Inhaltsstoffe jeweils als Begründung für die Höhe des Preises herangezogen werden.

Begründung und Differenzierung der Nachfrage nach unterschiedlichen Lebensmittelqualitäten

Folgt man zunächst der eben gegebenen ökonomischen Definition für die Qualität der Lebensmittel, die auf den Preis bzw. den Ausgabenbetrag je Mengeneinheit bezogen ist, so wird leicht ersehbar, daß für die Nachfrage nach unterschiedlichen Lebensmittelqualitäten in erster Linie das Einkom-

men der Verbraucher entscheidend ist.

Dies läßt sich am besten an den Daten der Einkommens- und Verbrauchsstichproben zeigen.

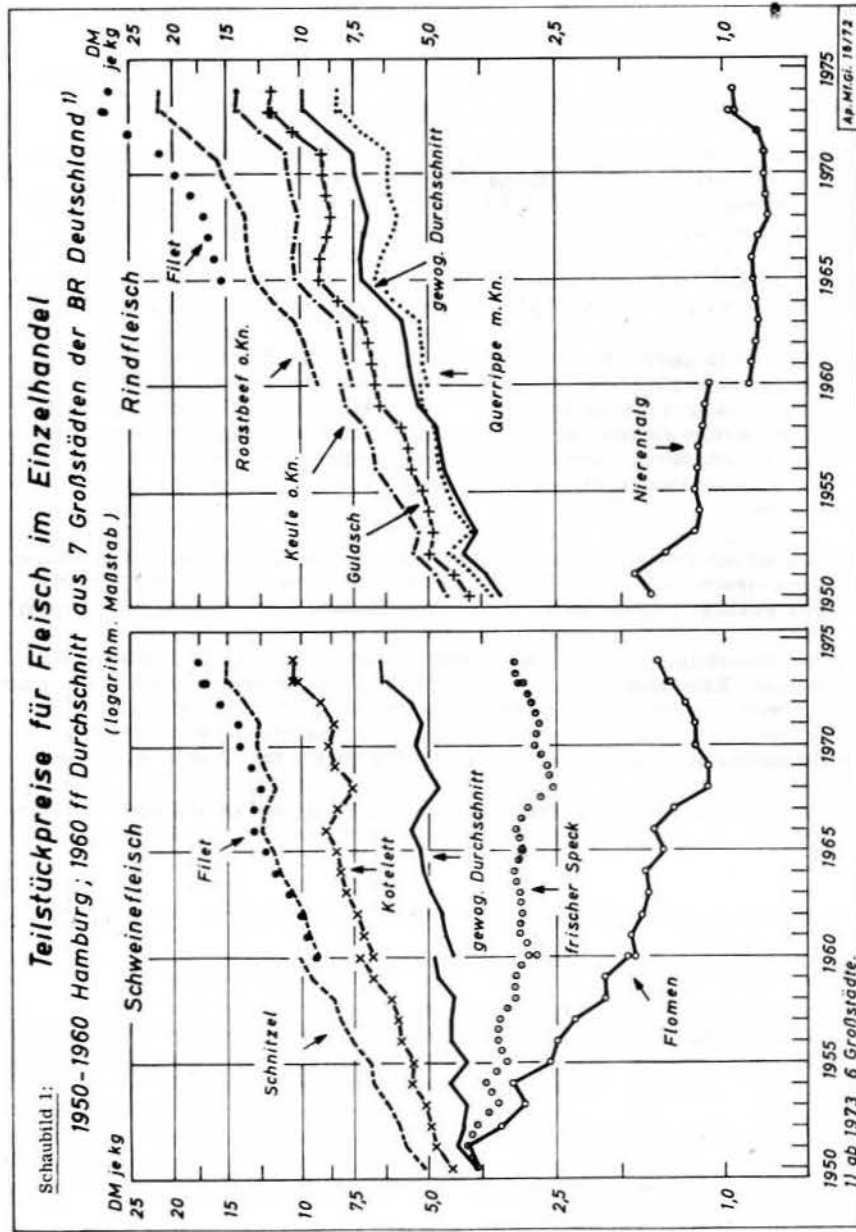
Gruppieren man die Haushalte nach ihren monatlichen Nettoeinkommen, so wird ersichtlich, daß die Haushalte der niedrigsten Einkommensklasse 1962/63 für 1 kg Rindfleisch 6,50 DM, die Haushalte der höchsten Einkommensklasse dagegen 7,75 DM ausgegeben haben, (SBA, 14, S. 656) dies sind rd. 20% mehr. Für Käse lauten die entsprechenden Angaben 4,89 DM und 5,94 DM, d.h. der Ausgabenbetrag je kg in der höchsten Einkommensklasse liegt auch hier rd. 20% über dem der niedrigsten Einkommensklasse.

Daraus ist folgender Schluß zu ziehen: Bei höheren Einkommen je Person (oder Haushalt gleicher Größe) werden bessere Qualitäten gekauft. Für die Absatzpolitik bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen und Lebensmitteln resultiert daraus die Notwendigkeit, ein nach Qualitäten abgestuftes Produktsortiment anzubieten (Produktdifferenzierung), um die durch die unterschiedlichen Einkommensniveaus bedingte Konsumentenrente ausschöpfen zu können.

Auch aus den im zeitlichen Ablauf erfolgenden qualitativen Nachfrageänderungen lassen sich Rückschlüsse auf die Gründe für den Übergang zu besseren Qualitäten im Lebensmittelkonsum finden.

Neben den steigenden Realeinkommen je Einwohner, die eine größere Vielfalt in der Einkommensverwendung ermöglichen, bewirken vor allem die zunehmende Erwerbstätigkeit der Ehefrauen und die Verkleinerung der Privathaushalte qualitative Veränderungen in der Lebensmittelnachfrage (WÖHLKEN/MÖNNING, 16, S. 206). Da die durch diese Faktoren verursachten Wandlungen in der qualitativen Nachfrage sich vor allem auf die vermehrte Nachfrage nach komplementären Sach- und Dienstleistungen erstrecken, die nicht unmittelbar auf die Landwirtschaft zurückwirken, soll diese Entwicklung hier nicht weiter verfolgt werden.

Im zeitlichen Ablauf wirkte sich des weiteren das verstärkte Diätbewußtsein in qualitativen Wandlungen der Lebensmittelnachfrage aus. Die Mechanisierung und Automatisierung der Arbeitsvorgänge in hoch entwickelten Volkswirtschaften entlastet die meisten Menschen von körperlicher Anstrengung während der Berufstätigkeit. Die zunehmende Motorisierung nimmt überdies die Anstrengung bei der Fortbewegung von und zur Arbeitsstätte. Außerdem wird auch in der Freizeit durch das abendliche Fernsehen für viele Menschen die körperliche Bewegung zusätzlich eingeschränkt. Fehlende körperliche Anstrengung und Bewegung machen eine Reduktion der Kalorienzufuhr notwendig, und die weit verbreitete durchgehende Arbeitszeit zwingt zum Verzehr leicht verdaulicher Kost. Hinzu kommen die medizinischen Ratschläge zur gesunden Ernährung, die ein Diätbewußtsein herbeiführen oder es verstärken.



Alle diese Faktoren wirken in gleicher Richtung auf eine veränderte qualitative Zusammensetzung der täglichen Nahrungsmenge und eröffnen Absatzchancen für Lebensmittel mit einer engen Nährstoff-Kalorien-Relation (STRECKER/BECKER, 15, S. 236).

Das Überwecheln zu anderen Qualitäten läßt sich besonders eindringlich an der langfristigen Entwicklung der Struktur des Nahrungsmittelverbrauchs auf der Grundlage der gesamtwirtschaftlichen Versorgungsbilanzen aufzeigen. Im Zuge des wirtschaftlichen Wachstums ist die Nachfrage nach hochwertigen, also qualitativ besseren Nahrungsmitteln kräftig gestiegen. Der Verbrauch je Kopf an Fleisch, Eiern und Käse, Produkte mit höherem Wert je Mengeneinheit, hat zugenommen; der Verbrauch je Kopf von Kartoffeln, Brot und Zucker, Produkte mit geringerem Wert je Mengeneinheit, hat beträchtlich abgenommen. Somit ist eine Umstrukturierung des Verbrauchs zugunsten der teureren Lebensmittel erfolgt.

Diese Strukturwandlungen im Verbrauch sind zwar nicht ausschließlich, jedoch vorwiegend einkommensinduziert, weil die übrigen genannten Bestimmungsfaktoren eng mit der Wohlstandsentwicklung verbunden sind. Überdies hat zu der geschilderten Nachfrageentwicklung auch die differenzierte Preisentwicklung beigetragen, die wiederum über die Nachfrageentwicklung teilweise einkommensinduziert, andererseits auch durch die unterschiedlichen Produktivitätsfortschritte in der Produktion einzelner landwirtschaftlicher Erzeugnisse teilweise von der Angebotsseite her bedingt ist.

Besonders klar wird der Einfluß der Einkommensentwicklung auf die Präferenzstruktur der Verbraucher, wenn sich die Nachfrageveränderungen aus Gründen der Kuppelproduktion im Preisgefüge niederschlagen müssen. Die Entwicklung der Teilstückpreise für Schweinefleisch und Rindfleisch ist hierfür das überzeugendste Beispiel. Die Abkehr vom fetten Teilstück und Hinwendung zum mageren Teilstück mit steigenden Verbrauchereinkommen hat zu einer Differenzierung der Teilstückpreise beim Schwein und Rind geführt, wie sie 1950 sich niemand vorzustellen gewagt hätte (vgl. Schaubild 1). Schweinefilet kostete im Einzelhandel 1974 (1960) zwölfmal (sechsmal) soviel wie Nierenfett, Rinderfilet dreißigmal (zwölfmal) soviel wie Nierentalg (SBA, 12, S. 46).

Anpassung der tierischen Erzeugung an die wachsende Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Lebensmitteln tierischer Herkunft

Die Anpassung der tierischen Erzeugung an die wachsende Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Lebensmitteln tierischer Herkunft konnte über lange Jahre im Zuge der Expansion der gesamten tierischen Erzeugung vollzogen werden. Grundsätzlich standen und stehen für diesen Anpassungsprozeß zwei Wege offen: (1) die Veränderung des Sortiments, mithin die unterschiedliche Expansion der verschiedenen Produktionsrichtungen, und/oder (2) die Umgestaltung des Produkts, also letztlich die Veränderung der Eigenschaften der Nahrungsrohstoffe.

Der erstere Weg, die Anpassung des Nahrungsmittelsortiments aus tierischer Produktion an die stärker wachsende Nachfrage nach Eiweiß als nach Fett, wurde u. a. dadurch erreicht, daß z. B. die Erzeugung von Eiern und Schlachtgeflügel stärker expandierte als die Erzeugung von Schlachtschweinen, Schlachtrindern und Milch. Auch wurde bei der Milchverwendung das aus der Buttererzeugung in ausreichendem Maße vorhandene Milcheiweiß stärker als früher zur Herstellung von Käse und anderen Eiweißprodukten aus Milch verwendet.

Der zweite Weg, die Umgestaltung des Produktes, mußte in der Schlachtschweineerzeugung beschränkt werden, wie nachstehend gezeigt werden soll. Zur Illustration der Anpassung der tierischen Erzeugung an qualitative Nachfrageänderungen sollen die Schlachtrinder- und die Schlachtschweineproduktion näher beleuchtet werden.

In der Schlachtrindererzeugung wurde bei der Expansion der Rindermast über eine Änderung des Verhältnisses zwischen Rindfleisch aus Ochsen, Bullen und Färsen einerseits und Kühen andererseits die Qualität des Rindfleischangebots drastisch verbessert. Dies läßt sich an der Struktur der Rinderschlachtungen zeigen. Der Anteil des Kuhfleisches aus den Rinderschlachtungen sank von 50% 1952 auf 33% 1974 (SBA, 13, S. 18 - 19). Drastischer noch wird die qualitative Umorientierung am absoluten (und besonders am relativen) Rückgang der Ochsenfleischschlachtungen sichtbar, während die Bullenschlachtungen rasant anstiegen. Stammten 1952 12,5% des Rindfleisches aus Ochsenfleischschlachtungen, so waren es 1974 nur noch 2%; 1952 stellten die Bullen 16% des Rindfleisches, 1974 waren es 50%. Dies ist ein Strukturwandel, der nicht ohne Konsequenz auf die Qualität des Rindfleischangebots bleiben konnte.

Während die Qualität der Rindfleischherzeugung über eine nach Rindergattungen differenzierte Expansion der Produktion vergleichsweise rasch und einfach beeinflußt werden konnte, mußte die Qualität der Schweinefleischherzeugung wesentlich stärker auf dem langwierigeren Wege der Züchtung umgestellt werden. Zwar konnte dem Verlangen der Verbraucher nach weniger Fett und mehr Fleisch zunächst auch durch die Verringerung des Mastendgewichtes Rechnung getragen werden. So sank das durchschnittliche Schlachtgewicht der Schweine bei gewerblichen Schlachtungen von 95kg im Jahre 1950/51 auf das heutige Niveau von 87kg, das bereits Ende der fünfziger Jahre erreicht bzw. zeitweise sogar geringfügig unterschritten wurde (BML, 4, Tab. 256). Die weitere Qualitätsanpassung beruht weitgehend auf züchterischen Bemühungen. Aus den Ergebnissen der Schweine-Mastleistungsprüfungen (AID, 1, S. 39 u. 42) ist ablesbar, daß von 1952 bzw. 1958 bis 1970 im Prüfungsabschnitt 40 - 110kg beim deutschen veredelten Landschwein, der heutigen Landrasse, folgende qualitative Verbesserungen erzielt werden konnten:

	1952	1958	1970
Körperlänge	96,0	94,8	101,9
Rückenspeckdicke	4,7	4,6	3,0
Rückenmuskeelfläche	.	29,7	38,5
Fettfläche	.	47,0	24,7
Fleisch-Fett-Verhältnis	.	1,64	0,65

Die Umstellungen im Produktionsverfahren und die züchterischen Bemühungen erhielten starke Anreize über die bereits gezeigte Differenzierung der Teilstückpreise für Fleisch auf der Einzelhandelsstufe, die bis in die Erzeugerstufe hinein wirkte. Ergänzt werden muß daher noch die Betrachtung der Qualitätsdifferenzierung auf der Erzeuger- bzw. Vieh- oder Fleischmarktstufe anhand der Preisunterschiede nach Qualitätskategorien.

Preisdifferenzierung für Schlachtvieh und Fleisch nach Qualitätskategorien auf der Viehmarkt- bzw. Fleischmarktstufe

Strukturwandel im Schlachtviehabsatz

Zur Würdigung der Preisunterschiede nach Qualitätskategorien auf den Vieh- und Fleischmärkten ist es wichtig zu wissen, daß ein beachtlicher Strukturwandel im Absatz von Schlachtvieh und Fleisch stattgefunden hat. Die Zunahme der Schlachtungen ist vornehmlich den Versandschlachtereien im Erzeugunggebiet zugute gekommen, sodaß ein Wandel vom Lebendversand zum Fleischversand erfolgt ist. Die Auftriebe (einschl. Fleischzufuhren von außerhalb der Märkte) von Rindern auf den meist verbrauchernahen Großmärkten mit kommunalen Schlachthanlagen machten 1954/55 42%, 1974/75 jedoch nur 25% aller gewerblichen Rinderschlachtungen aus; die entsprechenden Schweineauftriebe sanken von 35% 1954/55 auf 11% 1974/75 (BML, 3, 8/1975, S. 592 u. 595). Der (wachsende) Anteil der Schlachtungen in (erzeugernahen) Versandschlachtereien und Fleischwarenfabriken an den gesamten gewerblichen Schlachtungen hatte 1974/75 bei Rindern 26%, bei Schweinen bereits 42% erreicht (BML, 3, 8/1975, S. 592 u. 595).

Aus diesem Strukturwandel im Schlachtviehabsatz folgt, daß zur Darstellung der Preisdifferenzierung nach Qualitätskategorien die Lebendnotierungen auf den Schlachtviehmärkten mehr und mehr an Aussagekraft verlieren und für die siebziger Jahre zusätzlich die nach Handelsklassen differenzierten Notierungen auf den Fleischmärkten herangezogen werden müssen.

Schlachtvieh und Fleischabsatz nach Rindergattungen und nach Handelsklassen bei Rindern und Schweinen

Des Weiteren ist vor der Betrachtung der Preisunterschiede wichtig zu wissen, auf welche Rindergattungen und auf welche Handelsklassen die an den Groß- und Schlachtviehmärkten lebend aufgetriebenen Rinder und Schweine entfallen.

Charakteristische Wandlungen haben sich bei den Rinderauftrieben auf Groß- und Schlachtviehmärkten vollzogen. Die Auftriebe an Ochsen sanken von 1952/53 bis 1972/73 absolut von 81 Tsd. auf 15 Tsd. und relativ von

12% auf 2% der Rinderauftriebe, der Anteil der Bullen stieg in diesem Zeitraum von 19% auf 31%. Der Anteil der Särsen bzw. der Kühe betrug in beiden Jahren 18% bzw. 50% (BML, 4, Ta. 262).

Innerhalb der Rindergattungen sind die Auftriebe mit Ausnahme der Kühe überwiegend zunehmend in die Handelsklassen A und B eingereiht worden. Die Einreihung der jeweils erfaßten Auftriebe nach Handelsklassen betrug in % (BML, 4, Tab. 262):

	1952/53	1972/73
Ochsen A	58,6	84,3
B	31,5	13,4
Bullen A	55,9	77,4
B	32,2	20,7
Färsen A	54,0	77,0
B	31,5	20,3
Kühe A	17,0	25,4
B	28,9	52,8
C	41,1	19,2

Daraus wird klar, daß für die Betrachtung der Preisdifferenzierung bei Lebendauftrieben von Schlachtrindern (außer bei Kühen, wo auch die Klasse C Bedeutung besitzt) besonders die Handelsklassen A und B zu würdigen sind.

Bei den Lebendauftrieben von Schweinen auf Groß- und Schlachtviehmärkten sind heute nur die Handelsklassen c mit 50%, und d mit knapp 30% Auftriebsanteil von größerer Bedeutung. Bemerkenswert ist jedoch, daß der Auftriebsanteil der schwereren (und fetteren) Schweine der Klassen a, b₁ und b₂ von 32,7% im Jahre 1951/52 auf 13,3% im Jahre 1973/74 zugunsten der leichteren (und magereren) Schweine der Klasse d gesunken ist, deren Anteil in dieser Zeit von 16,4% auf 28,3% anstieg (BML, 4, Tab. 263; BML, 3, 7/1974, S. 561).

Beim Absatz von Schlachtvieh über Versandschlachtereien und Fleischwarenfabriken werden inzwischen ebenfalls die Mengen überwiegend nach Handelsklassen abgerechnet. Für das Wirtschaftsjahr 1974/75 war die Aufteilung auf Rinderkategorien in % wie folgt:

Jungrinder	0,3
Ochsen	5,0
Jungbullen	47,3
Bullen	0,2
Färsen	15,3
Sehr junge Kühe	3,1
Junge Kühe	5,0
Kühe	23,8

Die wesentlichen Umsätze fielen somit in die Kategorien Jungbullen (45%), Färsen (15%) und Kühe (24%). In jeder dieser Rinderkategorien wurden mehr als 50% der Mengen der Handelsklasse I zugeordnet, so daß sich diese Handelsklasse als Bezugsgröße für Preisrelationen anbietet (vgl. Übersicht 1).

Übersicht 1: Mengen und Preise von Rind- und Kalbfleisch¹⁾ nach Handelsklassen

	Handelsklasse					Zus. 2)
	E	EF	I	II	III	
Anteil der Gattungen und Handelsklassen an den Schlachtungen im Wj 1974/75 (%)						
Jungrinder	0,02	-	0,14	0,10	0,04	0,30
Ochsen	0,14	-	4,13	0,65	0,06	4,98
Jungbullen	8,00	0,28	28,97	9,03	0,98	47,26
Bullen	0,03	-	0,13	0,03	-	0,19
Färsen	1,17	0,08	9,91	3,72	0,38	15,26
Sehr junge Kühe	0,20	-	1,95	0,80	0,18	3,13
Junge Kühe	0,37	0,02	2,79	1,64	0,22	5,04
Kühe	1,12	0,23	12,28	7,73	2,48	23,84
Rinder insg.	11,05	0,61	60,30	23,70	4,34	100
Kälber	14,2	2,1	66,0	13,4	4,3	100
Preise im KJ 1974						
DM je kg						
Jungrinder	5,62	5,50	5,34	4,93	3,95	5,02
Ochsen	6,27	.	6,18	5,79	4,87	6,12
Jungbullen	6,15	6,03	6,01	5,82	5,33	5,98
Bullen	5,86	5,96	5,52	5,49	4,89	5,60
Färsen	5,44	5,33	5,27	5,13	4,57	5,23
Sehr junge Kühe	5,17	5,08	5,06	4,89	4,35	4,98
Junge Kühe	5,15	5,01	5,04	4,90	4,45	4,97
Kühe	5,13	4,91	4,92	4,74	4,32	4,81
Kälber	7,17	7,18	7,02	6,48	4,60	6,87
Preisabstufung nach Handelsklassen (Kl I=100)						
Jungbullen	102	100	100	97	89	100
Färsen	103	101	100	97	87	99
Kühe	104	100	100	96	88	98
Kälber	102	102	100	92	66	98
Preisabstufung nach Gattungen (jeweilige Klasse der Jungbullen = 100)						
Färsen	88	88	88	88	86	87
Kühe	83	81	82	81	81	80

1) Aus den Meldungen der Versandschlachtereien und Fleischwarenfabriken.

2) bzw. bei den Preisen gewog. Durchschnitt

Quelle: BML, "Statist. Mber.", 3/1975, 208 - 216

Bei den von den Versandschlachtereien und Fleischfabriken erfaßten Schweineschlachtungen ist die Handelsklasse II die Kategorie, in die mit fast 60% der größte Anteil der gehandelten Mengen fällt. Die Handelsklasse I ist mit rd. 20% am zweitstärksten, die Handelsklasse III mit rd. 15% am drittstärksten vertreten. In die übrigen Handelsklassen fallen jeweils nur 1 - 3% der gehandelten Mengen (vgl. Übersicht 2).

Übersicht 2: Mengen und Preise für Schweinefleisch¹⁾
nach Handelsklassen

	Handelsklasse						S ₁	S ₂	Insg. bzw. gew. Ø
	E	I	II	III	IV				
Mengen									
1 000 Stück									
1973	129	1 756	4 863	1 145	251	95	51	8 289	
1974	156	2 121	5 665	1 360	220	108	58	9 688	
Anteil der Handelsklassen (%)									
1973	1,6	21,2	58,7	13,8	3,0	1,1	0,6	100	
1974	1,6	21,9	58,5	14,0	2,3	1,1	0,6	100	
Preise									
DM je kg									
1973	4,28	4,06	3,83	3,58	3,23	3,31	3,18	3,82	
1974	3,80	3,51	3,23	2,94	2,70	2,76	2,67	3,24	
Preisabstufung (Handelsklasse II = 100)									
1973	112	106	100	93	84	86	83	100	
1974	118	109	100	91	84	85	83	100	

1) Meldungen der Versandschlachtereien und Fleischwarenfabriken.
Quelle: BML, "Statist. Mber.", 2/1974, 137 - 139; 2/1975, 134 - 135.

Preisdifferenzierung nach Qualitätskategorien

Die Umbewertung von Fett und Fleisch infolge der höheren Verbraucherpräferenz für Eiweiß in Form von magerem Fleisch hat die Preisstellung der Ochsen A und Färsen A, aber auch der Kühe A am stärksten betroffen. Die Preise für Ochsen und Bullen je kg Lebendgewicht lagen Anfang der fünfziger Jahre (1952) rd. 33%, die für Kühe A 17% über den Preisen für Kühe B. Von 1952 bis 1974 sind die Preise für Ochsen A, Färsen A und Kühe A relativ gefallen, die Preise für Bullen A sind dagegen im Verhältnis zu den Preisen für Kühe B angestiegen. Die leichter verfettenden Tiere mußten somit einen relativen Preisabschlag hinnehmen. Eine entsprechende Entwicklung hat sich auch auf dem Schlachtschweinemarkt vollzogen. Die schweren (fetteren) Schweine der Klasse a brachten 1952 sogar 1% Mehrerlös je kg Lebendgewicht als Schweine der Klasse c, 1974 lagen die entsprechenden Preise 10% unter den Preisen der Klasse c (BML, 3, 2/1975, S. 130 f; BML, 4, Tab. 353 und frühere Ausgaben).

Aus den Meldungen der Versandschlachtereien und Fleischwarenfabriken wird seit kurzem auch die Differenzierung der Fleischpreise nach Rinderkategorien und für diese und die Schweine außerdem nach Handelsklassen erfaßt.

Die Preise der Handelsklasse E lagen bei den wichtigsten Kategorien, Jungbullen, Färsen und Kühen, im Jahre 1974 ca. 2 - 4% über den Preisen der Handelsklasse I, in die mehr als 50% der jeweiligen Gattungsumsätze eingereicht wurden. Die Preise der Handelsklasse II lagen demgegenüber ca. 3 - 4% unter den Preisen der Handelsklasse I. Die mengenmäßig schwach besetzte Handelsklasse EF bringt klar den Preisabschlag für zu fette Tiere gegenüber der Handelsklasse E zum Ausdruck (vgl. Übersicht 1).

Bei Schweinen lagen die Preise der Handelsklasse E im Jahre 1974 18%, die der Klasse I ca. 9% über den Preisen der Klasse II, in die fast 60% der Mengen eingereicht wurden. Entsprechend betrug der Preisabschlag für die geringeren Qualitäten der Klasse II 9% und der Klasse IV rd. 15% gegenüber der Klasse II. Auf Grund der bisher vorliegenden Daten für 1973 und für 1974 wird erkennbar, daß die Preisdifferenzierung für Schweinefleisch nach Handelsklassen 1974 gegenüber 1973 besonders für die besten Qualitäten ausgeprägter war (vgl. Übersicht 2). Ob sich diese Entwicklung fortsetzt, kann erst erkannt werden, wenn die Preise für 1975 vorliegen.

Folgerungen und Ausblick

Die qualitative Abstufung der tierischen Erzeugnisse und Lebensmittel tierischer Herkunft aus der Sicht des Marktes wurde an der Preisdifferenzierung gemessen.

Als empirischer Beleg wurden auf der erzeugernahen Handelsstufe die Preise für Schlachtvieh und Fleisch der beiden wichtigsten Tierarten Rind und Schwein herangezogen. Die Preisunterschiede zwischen den Qualitätsklassen unterliegen im Zeitablauf insbesondere dann Veränderungen, wenn sich die Präferenzstruktur der Verbraucher ändert. Dies wurde am Beispiel Schlachtfett oder, genereller, Nahrungsfett und Eiweiß verdeutlicht.

Die Anpassung an veränderte Verbraucherwünsche ist nicht allein auf die qualitative Umgestaltung eines Produkts beschränkt, wie es am Beispiel des Schlachtschweines erläutert wurde. Auch über die Veränderung des Sortiments von Erzeugnissen ist dieser Anpassungsprozeß zu vollziehen, wie es für die Schlachtrindererzeugung gezeigt wurde. Ein weiteres schlagendes Beispiel für die Anpassung der Erzeugung an qualitative Änderungen der Lebensmittelnachfrage über Sortimentsveränderungen ist der Rückgang der Erzeugung von Gänsen und Enten mit ihren vergleichsweise höheren Fettanteilen am Schlachtkörper. Sie sind im Sortiment der Geflügelproduktion den Jungmasthühnern und den Truthühnern gewichen.

Da mit zunehmendem Einkommen fortan kaum noch Steigerungen der Mengennachfrage nach Nahrungsmitteln insgesamt verbunden sein werden, bedeuten zunehmende Verbrauchereinkommen mehr und mehr nur noch eine qualitative Umschichtung im Nahrungsmittelverbrauch. Die Anpassung der Erzeugung an die veränderten Verbraucherwünsche hinsichtlich der Qualität der Lebensmittel möglichst rasch und reibungslos zu vollziehen, wird daher eine der Aufgaben sein, denen die in der Nahrungswirtschaft Tätigen in der Zukunft verstärkt gegenüberstehen und die sie mit Tatkraft zu bewältigen haben.

Aus diesem Grunde sei zum Schluß ein Ausblick gewagt, der allerdings nur Andeutungen und keine quantitativen Aussagen enthält:

(1) Auch für die Zukunft sind Veränderungen der geschilderten Art hinsichtlich der Lebensmittelqualität zu erwarten, weil über längere Frist mit hoher Wahrscheinlichkeit eine weitere, wenn auch mit geringerem Tempo verlaufende, Wohlstandsentwicklung erfolgen wird. Darüberhinaus ist mit einem verstärkten Diätbewußtsein zu rechnen, weil die Folgen einer falschen Ernährung dieses geradezu erzwingen.

(2) Wohlstandsentwicklung und verstärktes Diätbewußtsein werden weiterhin den Eiweißverbrauch begünstigen und zur Zurückdrängung der Nahrungsfette vor allem in sichtbarer Form beitragen (MÖNNING, 10, S. 134 ff). Dies wird langfristig die Preise für Schlachtfette auf ein Niveau herabdrücken, bei dem eine stärkere Verwendung der Schlachtfette im chemisch-technischen Sektor lohnend wird (SEMMLER, 11, S. 57 f). Zudem kann die geringere Wertschätzung des Fettes gegenüber dem Eiweiß auf längere Frist nicht ohne Einfluß auf die Bezahlung der Rohmilch bleiben. Neben dem Fettgehalt der Milch wird im Auszahlungspreis der Eiweißgehalt oder die fettfreie Trockensubstanz Berücksichtigung finden müssen. Die Diskussion über dieses Problem ist in den Vereinigten Staaten offenbar bereits weiter fortgeschritten als bei uns (GRAF, 5, 6, 7).

(3) Die für die Zukunft erwartete weitere Wohlstandsentwicklung und die damit einhergehenden Veränderungen in der Preisrelation von Arbeit zu Kapital und in der Einschätzung von Freizeit und Arbeitszeit sowie in der Verteilung der Arbeitszeit über den Tag bringen weitere Antriebe zu qualitativen Nachfrageänderungen im Hinblick auf die vermehrte Nachfrage nach Bequemlichkeitsprodukten (küchenfertigen Erzeugnissen). Wenngleich diese Wandlungen sich zunächst in dem Bereich niederschlagen, der die komplementären Verarbeitungs- und eingebauten Dienstleistungen erstellt, so wird indirekt über die Verarbeitungsindustrie der Anspruch an die Agrarproduktion zur Lieferung großhandelsfähiger Mengen der jeweils erforderlichen Qualitätsstufe der Rohware gestellt werden.

Des weiteren bringt die Konzentration im Handel einen Antriebe zur Anpassung der Agrarproduktion an die von der massierten Nachfrage der Einkäufer des Lebensmittelhandels geforderten Qualitätsstandards (BESCH, 2).

(4) Die erwartete langfristige Wohlstandsentwicklung erlaubt den Verbrauchern in zunehmendem Maße einen größeren Spielraum bei der Entscheidung über den Kauf unterschiedlicher Lebensmittelqualitäten, der aus der Sicht des Anbieters möglichst weitgehend auszuschöpfen ist. Der Zug zur Verbreiterung des Sortiments und zur Vielfalt der Qualitätsabstufungen wird sich daher fortsetzen. Die von der Nachfrage ermöglichte qualitative Produktdifferenzierung muß jedoch über die einzelnen Stufen des Handels- und Verarbeitungsprozesses an die Erzeuger von Nahrungsrohstoffen weitergegeben werden, um die preislichen Effekte der Qualitätsdifferenzierung bis in diese Stufe wirken zu lassen. Ausbau und Verbesserung des Wirkungsgrades der Qualitätsdifferenzierung auf allen Stufen des Absatzweges liegt somit in vordringlichem Interesse der Landwirtschaft als dem Produzenten von Nahrungsrohstoffen. Die Kritik an den derzeit praktizierten Regelungen auf den Fleischmärkten (LAMPE, 9, S. 264) zeigt an, daß die Zuordnung der Ware in die einzelnen Handelsklassen noch stärker objektiviert werden muß.

(5) Die Erzeugung besserer Qualitäten ist im Regelfall mit höheren Produktionskosten verbunden (LAMPE, 9, S. 262). Der individuelle Produzent muß daher bei seinen Entscheidungen beachten, daß die langfristige Entwicklung zu höheren Einkommen, mehr Wohlstand und verstärkte Nachfrage nach besseren Qualitäten überlagert wird durch konjunkturelle Einbrüche im Einkommensverlauf, wie wir einen solchen derzeit erleben. In solchen Situationen wechselt der Verbraucher bei stagnierenden oder sinkenden Realeinkommen unvermittelt rasch auf niedrigere Qualitätsstufen über und paßt damit seine Nachfrage an die stagnierende oder rückläufige Kaufkraft an. In solchen Situationen lassen sich auch produktionskostenbedingte Preisunterschiede der Qualitäten am Markt nicht realisieren. Qualitätsproduktion ist somit trotz langfristig günstiger Entwicklungschancen für den einzelnen Unternehmer durchaus nicht ohne Risiko.

Literaturverzeichnis

1. AID: Ergebnisse der Schweine-Zucht- und Mastleistungsprüfungen 1970 (und frühere Ausgaben)
2. BESCH, M.: Marktstruktur und Wettbewerbsverhältnisse auf den Lebensmittelmärkten in ihrer Bedeutung für den Agrarabsatz. In: Ergebnisse landwirtsch. Forschung an der JLU, Heft XIII.
3. BML: "Statistischer Monatsbericht".
4. BML: Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten der BR Deutschland 1974 (und frühere Ausgaben).
5. GRAF, T. F.: Can the pricing of milk be made on the basis of its protein contents? (University of Wisconsin Staff Paper Series, No. 32) Madison April 1971.

6. GRAF, T.F.: Do protein testing and premium payments have a place in the dairy picture? (University of Wisconsin Staff Paper Series, No. 65) Madison Nov. 1973.
7. GRAF, T.F.: Market implications of changing fat content of milk and dairy products. (University of Wisconsin Staff Paper Series, No. 86) Madison Dec. 1974.
8. KOESTER, U.: Allgemeine Analyse der Nachfrage nach Nahrungs- und Genussmitteln. Bd. 1 von KOESTER, U. und BITTERMANN, E., Theoretische und empirische Analyse der Nachfrage nach Nahrungs- und Genussmitteln auf der Erzeuger- und Verbraucherstufe. (Agrarwirtschaft, Sh. 27) Hannover 1968.
9. LAMPE, W.: Qualitätserzeugung - Qualitätsbezahlung von Schlachtschweinen. Betrachtungen zu einem "heißen Eisen". "Krafftutter", Jg. 58, H. 7 (Juli 1975), S. 262 u. 264.
10. MÖNNING, B.: Nachfrage nach Nahrungsmitteln in der EG (6). Analyse und Projektion. Diss. agr. Gießen 1975.
11. SEMMLER, Gisela: Die Verwendung von Schlachtfetten im Non-food-Bereich. Ökonomische, technologische und physiologische Aspekte. (Gießener Schriften zur Agrar- und Ernährungswirtschaft, H. 6) Frankfurt 1974.
12. SBA: Preise und Preisindizes für die Lebenshaltung. (PLW, Reihe 6) Dez. 1974 (und frühere Ausgaben).
13. SBA: Schlachtungen und Fleischgewinnung. (LLF, Reihe 3, Kiel 3) Dez. 1974 (und frühere Ausgaben).
14. SBA: "Wirtschaft und Statistik", 10/1965.
15. STRECKER, O. und BECKER, W.: Qualitative Nachfrageänderungen auf den Lebensmittelmärkten bis 1980. "Ernährungswirtschaft", Nov. 1971, S. 232 - 237.
16. WÖHLKEN, E. und MÖNNING, B.: Entwicklungstendenzen der Nachfrage nach Nahrungsmitteln in der BRD und EWG. In: G. WEINSCHENCK (Hrsg.), Die künftige Entwicklung der europäischen Landwirtschaft. Prognosen und Denkmodelle. (Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues, Bd. 10) München 1973, S. 203 - 223.

Aufgaben der Landeskultur im Rahmen des Umweltschutzes

Prof. Dr. B. WOHLRAB

1. Landeskultur, Definition und Aufgabenrahmen

Seit Einführung des Begriffes "Landeskultur", d.h. seit etwa 200 Jahren, hat es immer wieder Diskussionen über ihre Definition, ihren Aufgabenrahmen und -inhalt gegeben. Das ist auch durchaus verständlich, denn akute volkswirtschaftliche Notlagen haben landeskultureller Tätigkeit oft Schwerpunkte zugewiesen; die Überbetonung solcher akuten Erfordernisse hat aber den Blick für den Gesamtaufgabenbereich verdeckt. Wenn auch, wie KUNTZE (1972) betont, alle landeskulturellen Maßnahmen in irgendeiner Weise bodengebunden sind und daher überwiegend in Verbindung mit den nach ihrer Flächenbeanspruchung vorherrschenden Formen der pflanzlichen und tierischen nahrungs- und rohstoffzeugenden Bodennutzung stehen, so kann aus diesem Bezug jedoch nicht geschlossen werden, daß die Landeskultur ausschließlich um der Land- und Forstwirtschaft willen tätig sei (MEYER, 1972). Neben der Produktion pflanzlicher und tierischer Nahrungs- und Rohstoffe hat Bodennutzung heute erweiterte Funktionen. Zeitgemäß ist Landeskultur demnach etwa wie folgt zu definieren:

"Erforschung, Planung, Organisation und Durchführung von Maßnahmen zur Erhaltung, zur Sicherung und Verbesserung des natürlichen Leistungspotentials von Kulturlandschaften sowie zur Erschließung entwicklungsfähiger Naturräume, um in Einklang mit deren ökologischer Ausgewogenheit die komplexen Lebensansprüche der in ihnen wohnenden bzw. sesshaft zu machenden Bevölkerung nachhaltig und mit ökonomisch optimierbarem Erfolg zu befriedigen."

Nach wie vor sind die ländlichen Gebiete mit ihrer wirtschaftlich und sozial häufig ungleichen Entwicklung Hauptaktionsraum landeskultureller Tätigkeit. In der BRD als hochindustrialisiertem Land nehmen sie immerhin noch drei Viertel der Gesamtfläche ein. In vielen Entwicklungsländern ist der nachhaltige Effekt sozioökonomisch-strukturfördernder Maßnahmen von der Entwicklung ihrer ländlichen Räume abhängig. In den Siedlungs- und Industrieanballungen sind zudem die Bedürfnisse der Ver- und Entsorgung ständig angewachsen. Diese Bedürfnisse haben ganz überwiegend die ländlichen Räume zu befriedigen, eine besondere Form der Umwelt-

Ergebnisse
landwirtschaftlicher Forschung

an der

Justus Liebig-Universität

Heft XIII

Vorträge der 11. Hochschultagung
der agrar-, haushalts- und ernährungswissenschaftlichen Fachbereiche
der Justus Liebig-Universität Giessen
am 15. und 16. Oktober 1975

Giessen 1975