

F M A T H
W F T H
W F V T H
W F L T H

Fédération Mondiale de Travailleurs des Industries Alimentaires, du Tabac et de l'Hotellerie

World Federation of Workers in Food, Tobacco and Hotel Industries (WCL)

Federación Mundial de Trabajadores de las Industrias de la Alimentación, del Tabaco y Hoteles (CMT)

Wereldfederatie van Arbeiders in Voedings-, Tabaks-, en Hotelbedrijven (WVA)

Weltföderation von Arbeiter in Lebensmittel- Tabak- und Hotelindustrien (WVA)

Rue Joseph II, 50, B-1040 Bruxelles/Tél. 217.63.87/Télégr. Mundo labour - Bruxelles

WELTSEMINAR

KLEMSKERKE - DE HAAN (B)

29. SEPTEMBER - 4. OKTOBER 1975

...

FLEISCH

UND

MULTINATIONALE UNTERNEHMEN

(EINE GLOBALE ÜBERSICHT)

FLEISCH UND MULTINATIONALE UNTERNEHMEN

(Eine globale Übersicht)

	<u>Seite</u>
Zur Verantwortung	
Vorwort	
I. <u>ALLGEMEINE EINLEITUNG</u>	
1. Entwicklung der Ernährungswirtschaft	1
2. Fleisch	4
II. <u>DER WELTFLEISCHMARKT</u>	
1. Produktion	7
2. Handel	10
2.1. Rindfleisch	11
2.2. Schweinefleisch	20
2.3. Fleischkonserven	24
2.4. Zukünftige Entwicklung	27
III. <u>INTERNATIONALE FLEISCHINDUSTRIE</u>	
1. Entwicklung	29
2. Expansionsmöglichkeiten	30
3. Die multinationalen Betriebe	33
IV. <u>ALLGEMEINE ANGABEN ÜBER EINE ANZAHL WICHTIGER UNTERNEHMEN</u>	
- Swift & Co (Esmark)	37
- Armour & Company (Greyhound)	40
- Union International	42
- Brooke Bond Liebig	43
- Schweisfurth (Deutschland)	45
- Plumrose A.S. (Dänemark)	46
- Unilever	47
Für die Untersuchung benutzte Literaturquellen	52

ZUR VERANTWORTUNG

Diese Studie wurde im Auftrag unserer Weltföderation von Arbeitern in den Lebensmittel-, Tabak- und Hotelindustrien von der S.O.M.O. (Stichting Onderzoek Multinationale Ondernemingen) (Stiftung zur Untersuchung Multinationaler Unternehmen) in Amsterdam durchgeführt, und bezweckt ein Arbeitsdokument zu sein für das Weltseminar unserer Weltföderation, das vom 29. September bis zum 4. Oktober 1975, unter Teilnahme von Vertretern aus vier Kontinenten, in Belgien stattfinden wird.

Beabsichtigt wird, die Teilnehmer an diesem Seminar an Hand der Angaben der Studie einen Einblick erwerben zu lassen bezüglich der Lage des Weltfleischmarktes sowie bezüglich des Einflusses der wichtigsten, auf diesem Sektor tätigen multinationalen Unternehmen.

Die somit erworbene Basisinformation sowie der Austausch ihrer tagtäglichen, individuellen Erfahrungen in der Gewerkschaftsaktion, im Laufe der Seminarsitzungen, sollen es den Delegierten erlauben, die Grundlage zu legen für eine so zweckmässig und koordiniert wie möglich durchzuführenden Gewerkschaftsaktion auf der Ebene der grossen multinationalen Konzerne.

Ohne Zweifel wird eine Anzahl praktische Schlussfolgerungen für die künftige gegenseitige Zusammenarbeit und die gemeinsame Aktion formuliert werden können.

Andererseits ist es klar, dass ähnliche Studien sich in Zukunft auch für andere Sektoren unseres sehr umfangreichen Arbeitsgebietes als überaus erforderlich herausstellen werden.

Aus diesem Grund hat diese Studie Wert als nachzufolgendes Beispiel.

oo0oo

VORWORT
+++++++

Der vorliegende Aufsatz vermittelt einen Überblick über eine Anzahl Entwicklungen und Beziehungen auf dem internationalen Fleischmarkt. Unter diesem letztgenannten Markt ist die Gesamtheit von Handel und Produktion auf dem Gebiet von Vieh und Fleisch in der Welt zu verstehen. Eine allgemeine Übersicht über diesen Markt geht dem spezifischen Ziel dieser Betrachtungen voran, nämlich die dabei von den multinationalen Unternehmen gespielte Rolle zu ermitteln.

Die Fleischindustrie, einschliesslich deren Beziehungen zur Schlachtviehproduktion und zu den Marketingorganisationen, beteiligt sich an der Entwicklung von dem was im allgemeinen mit dem Namen "Agroindustrie" bezeichnet wird. Darunter versteht man in den meisten Fällen den Betriebszweig, der nach industriellem Massstab Agrarrohstoffe verarbeitet und verkauft.

Namentlich in den Industrieländern dringt diese Produktionsweise stets weiter zum Agrarsektor selbst durch.

Dieser Prozess setzt sich in den internationalen Tätigkeiten einer Anzahl Unternehmungen fort, die in dieser Agrarindustrie operieren. Das stellt man nicht nur fest in der Forstwirtschaft, beim Naturkautschuk, bei den Pflanzenfasern und beim Tabak, sondern dergleiche macht sich auch sehr deutlich in der Nahrungsmittelindustrie bemerkbar. Namen als UNILEVER, NESTLE, LYONS, UNITED BRANDS und HEINZ sind bekannte Beispiele. In der Fleischindustrie sind es u. a. SWIFT, ARMOUR, UNION INTERNATIONAL, die international tätig sind.

Die zusammengetragenen Angaben haben den Charakter allgemeiner Grunddaten auf dem Gebiet, wo die Fleischmultinationals ihre Tätigkeit ausüben. Mit Rücksicht auf die zur Verfügung stehende knappe Frist haben die Berichter feststellen müssen, dass es nicht möglich war, von den einzelnen Konzernen ausführliche Übersichten auszuarbeiten. Trotzdem stellen sich die Fragen der Arbeiterbewegung gerade auf dieser Ebene und diese müssen denn auch beantwortet werden.

Es kommt uns aber vor, dass an die Probleme der Arbeiter in den Betrieben in einer gemeinsamen Aussprache mit ihnen herangetreten werden sollte. Dazu gehört nicht nur die Suche nach Lösungen, sondern vor allem auch die eindeutige Darlegung der Probleme.

Die Aufgabe der internationalen Verbände und deren Mitarbeiter legt unseres Erachtens dann an erster Stelle im Koordinieren der Kontakte zwischen den Arbeitnehmern in den verschiedenen Teile der multinationalen Unternehmen.

Geographisch betrachtet werden sich bestimmte Weltteile in diesem Zusammenhang besonders herausstellen (zB. Südamerika, Nordamerika und Europa).

Aufgrund der verwendeten Quellenangaben kann davon ausgegangen werden, dass hinsichtlich der in Betracht gezogenen Produkte, die Gegebenheiten (Erzeugung, Handel, Verbrauch) auf diesem Gebiet für die Entwicklungen auf dem internationalen Markt richtunggebend sind.

S.O.M.O.

Amsterdam, juli 1975.

I. ALLGEMEINE EINLEITUNG.

1. Entwicklung der Ernährungswirtschaft

Die Weise der Organisation der Nahrungsversorgung hat im Laufe der Zeit und besonders seit Beginn des Kapitalismus, erhebliche Änderungen erfahren. Dies trifft sowohl für die Produktion, die Verteilung wie auch für den Verbrauch zu.

Ebenso wie in anderen Zweigen der Wirtschaftstätigkeit können wir im geschichtlichen Werdegang der Nahrungserzeugung eine Anzahl Phasen unterscheiden. Nicht aber in rein chronologischem Sinne : innerhalb eines und desselben Marktgebietes oder in unterschiedlichen Gebieten können verschiedene Phasen gleichzeitig auftreten.

In einer besonderen schematischen Darstellung sieht die Aufeinanderfolge der verschiedenen Phasen wie folgt aus :

- selbstversorgend
- handwerklich
- halbgewerblich
- agrogewerblich.

Zunächst besteht ein durchaus geschlossener Kreislauf, wobei sich sowohl die Erzeugung wie auch der Verbrauch im Rahmen derselben Gemeinschaft vollziehen : man verpflegt sich mit der eigens erzeugten Nahrung.

Bei der handwerklichen Organisation tritt eine Arbeitsverteilung auf, die bereits durch einen "Markt"-Mechanismus geregelt wird, und zwar in seiner primitiven Form im Rahmen des unmittelbaren Tauschverfahrens und in der mehr entwickelten Form durch Geld.

Bei der halbgewerblichen Organisation können wir uns eine Situation vorstellen, wobei die Verarbeitung von Agrarprodukten zu Nahrungsmitteln vorwiegend in grossen Produktionseinheiten erfolgt, die ausschliesslich für den "Markt" produzieren.

Es wird von einer weiteren Arbeitsteilung die Rede sein, die in Werkstätten (Herstellerwerken) organisiert und zentralisiert wird.

Die letztgenannte Typologie kann als die höchste Entwicklungsstufe betrachtet werden. Praktisch ist diese Stufe erkennbar an Massenproduktion, sehr stark erhöhter Produktivität je Arbeitseinheit, grösserem Kapitalzufluss und weiterer Arbeitsteilung.

Es entstehen Monopole, besonders starke Verflechtungen mit der Produktion in anderen Sektoren, die an den Nahrungsmitteln verwandt sind, manchmal aber auch nicht (zB. Kunstdünger, Maschinen, Verpackungen, usw.). Das hierfür erforderliche Sozialklima (Urbanisierung, Arbeitsmarkt) wird hierdurch, namentlich auch von anderen industrialisierten Betriebszweigen ausgehend, stark beeinflusst. Die Verbrauchsgewohnheiten schliessen sich diesem an : u.a. unter Einfluss der Werbung isst man stets mehr Produkte, die eine weitergehende Bearbeitung erfahren haben (vorgekochte Mahlzeiten, Konserven).

Mit der Aufeinanderfolge dieser Änderungen in der Organisation der Produktion erkennen wir eine Verschiebung im Marktwert des Endproduktes über die verschie-

denen Bearbeitungsschemen. Im Rahmen einer französischen Untersuchung über die Entwicklung der Agrarindustrie wurde eine Schätzung über den Verlauf dieses Prozesses gemacht : es betrifft hier den Mittelwert der einschlägigen Werte über eine grosse Anzahl Länder (+).

Erzeugungsart	Eingabe durch den Agrarsektor	Mehrwert zum Agrarsektor	Transport und Verteilungskosten	Marktwert des Endproduktes
1. Selbstversorgend	3	75	22	100
2. Handwerklich	10	50	40	100
3. Halbgewerblich	17	32	51	100
4. Agrogewerblich	20	20	60	100

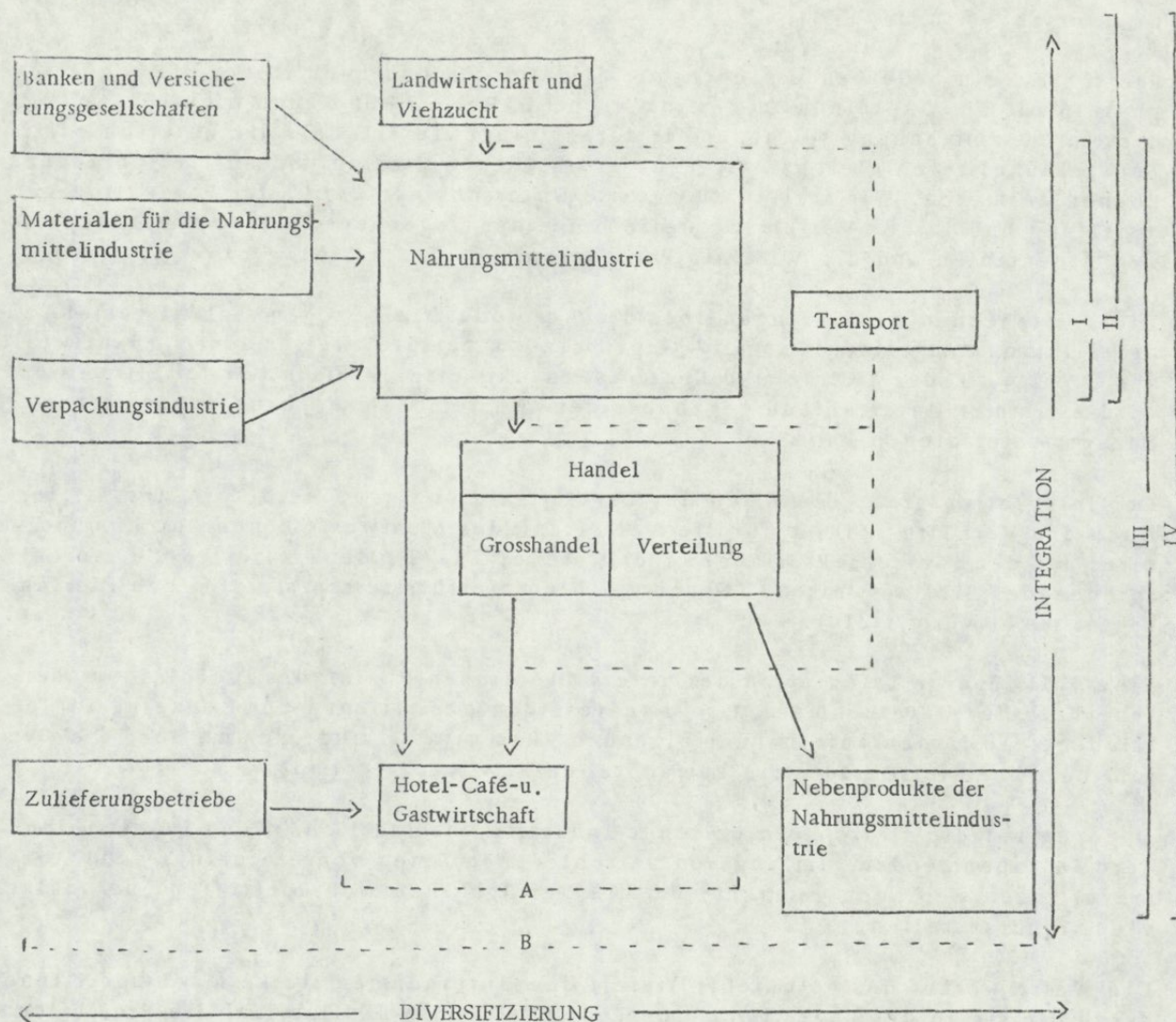
Bei der Weiterverteilung ist die zu- und abliefernde Industrie unverkennbar im Vorteil. Der auf der Agrarproduzenten entfallenden Teil vermindert zusehends. Zur Verdeutlichung ist jedoch zu bemerken, dass die Gesamtproduktion und die Produktivität in den einzelnen Produktionsstufen, somit auch für den Bauern, wohl aber zugenommen haben.

Die ständig weitergehende Integration des Agrarsektors in der kapitalistischen Wirtschaft wird durch die industrielle Entwicklung gesteuert und angeregt. Der Einfluss der chemischen Industrie (Kunstdünger), Maschinenindustrie, Lieferung technischer Kenntnisse usw. machen sich bei den Produktionsumständen im Agrarsektor bemerkbar.

Mittels Integration (Zusammenlegung der aufeinanderfolgenden Bearbeitungsphasen in einem Unternehmen), Betriebskonzentrationen (Verschmelzungen) und Diversifizierung (d.h., dass sich die Unternehmen mit Nebentätigkeiten befassen, die mit der ursprünglichen Tätigkeit verwandt, oder gegebenenfalls auch betriebsfremd sind) tritt eine Zentralisierung von Kapital und somit auch von Macht in den grossen Finanzeinheiten (Konzernen) auf.

Der vorstehend genannten französischen Untersuchung entnehmen wir auch folgendes Schema, wobei eine ungefähre Darstellung gegeben wird von der Weise, in der sich die verschiedenen Mechanismen in der Nahrungserzeugung - auf Grund der unterschiedlichen Tätigkeiten - zueinander verhalten (+).

(+) Quellenangabe : "La hiérarchie économique des firmes agro-alimentaires géantes" (Die Wirtschaftshierarchie der Riesenkonzerne in der Agrarwirtschaft) - Institut Agronomique Méditerranéen, Montpellier 1973.



- A. Wenig oder keine Diversifizierung, die Tätigkeit des Unternehmens beschränkt sich auf die Nahrungsbranche.
- B. Diversifizierte Betriebe ; die Tätigkeiten dehnen sich auf verschiedene Betriebszweige aus.
- I. "Klassische" (herkömmliche) Nahrungsmittelindustrie.
- II. Integration in Richtung des Zulieferungssektors (Landwirtschaft, Viehzucht).
- III. Integration des Absatzes und der Verteilung ; Intensivierung der Verarbeitung.
- IV. Vollständig integriertes Unternehmen. Man verfügt in allen Ebenen des Tätigkeitsbereichs über entsprechende Betriebe.

Für die verschiedenen Ebenen der Integration und der Diversifizierung sind viele Kombinationen (von Buchstaben und Ziffern) denkbar.

2. Fleisch

Fleisch ist ein bedeutendes Lebensmittel geworden und auch in der Fleischversorgung spielt die "Agroindustrie" eine wichtige Rolle, wenn auch nicht überall. In diesem Zusammenhang sei nochmals darauf hingewiesen, dass die unterschiedliche Entwicklungsstufen gleichzeitig, an verschiedenen Stellen und auf verschiedenen Ebenen auftreten. Wir stellen zB. grosse Unterschiede fest in der Produktionsverarbeitung und in der Verteilungsweise bei einer Gegenüberstellung von Ländern wie Argentinien und die Vereinigten Staaten.

Die vorstehenden Ausführungen über die Agroindustrie bezogen sich allgemein auf die Nahrungsmittelindustrie (im Gegensatz zu beispielsweise Textil (Baumwolle und Wolle), Leder (Häute und Leder). Produktweise (Fleisch, Milch, Getreide) wird es immer Unterschiede gegenüber dem Musterschema geben, das auch nur als Bezugsmuster dienen kann.

Der Integrationsgrad, die Arten der Diversifizierung usw. werden immer variieren. Auch die Verhältniszahlen für die Verteilung des Mehrwerts können nicht ohne weiteres auf den Fleischsektor angewandt werden. Die Tendenz wird jedoch ein entsprechendes Bild aufweisen. (Genauere Zahlen hierfür liessen sich für den Fleischsektor nicht vermitteln).

Eine vollständige Integration der unterschiedlichen Phasen des Produktionsschemas innerhalb der Unternehmen, also direkte Eigeninvestitionen der Konzerne in Betrieben, die in den aufeinanderfolgenden Phasen tätig sind, kommt über die Gesamtheit der Fleischindustrie betrachtet relativ wenig vor (1).

Dagegen hat die fleischverarbeitende Industrie, namentlich in den Industrieländern in zunehmendem Umfang von verschiedenen Arten von Lieferungs- und Abnahmeverträgen Gebrauch gemacht, um die Verfügbarkeit von Rohstoffen und Schlachtvieh sicherzustellen.

Die Weise worauf das geschieht, liefert den Unternehmen starke Machtspositionen, durch die sie in der Lage sind, einen entscheidenden Einfluss auf die Preisbildung auszuüben. Die Fleischunternehmen übernehmen keine risikotragenden Belange in der Viehproduktion, wohl aber tritt infolge der Tatsache, dass die Viehhalter an den verarbeitenden und zuliefernden Betrieben wirtschaftlich stark gebunden werden, eine bestimmte Form der Integration in bezug auf Produktion und Verarbeitung von Vieh und Fleisch auf.

Auch in der späteren Phase der Vermarktung des Fleisches, also in der Verteilung, gehen von der Fleischindustrie zentralisierende Einflüsse aus : zB. im Einzelhandelsverkauf über Grossladenbetriebe (zuweilen eigene Betriebsstellenketten) oder auch dadurch, dass die Fleischwaren, die der kleine Metzger früher selbst hergestellt und bereitet hat, jetzt fabrikmässig hergestellt und den Metzgerläden geliefert werden.

Die herkömmliche Fleischversorgung ist denn auch stark in Veränderung begriffen. Obwohl einerseits von einer grösseren gesellschaftlichen Arbeitsteilung (fabrikmässige Herstellung von Fleischwaren, der Metzger ist nur noch Verkäufer) die Rede ist, wird diese Verarbeitungstätigkeit gleichzeitig wieder in grösseren Produktionseinheiten der Fleischindustrie zentralisiert.

(1) Es betrifft hier eine der Schlussfolgerungen, wozu eine französische Untersuchung auf Grund eines umfassenden Überblicks über die grössten amerikanischen und europäischen Unternehmen in der Fleischindustrie gelangt. - Centre français du Commerce extérieur : "Les grandes entreprises de l'industrie européenne de la viande".

Der herkömmliche gewerbliche Metzger empfindet auch Wettbewerb von seiten des Grossladenbetriebs, der bemüht ist, eine Anzahl Frischfleischbearbeitungen zu übernehmen. Als Beispiele gelten hier : Ausknochen und Vorverpacken (1).

Diese mehrseitigen Konzentrationstendenzen bedeuten eine grössere Machtzusammenballung bei den grösseren Unternehmen in der fleischverarbeitenden Industrie (und den Grossladenbetrieben), die nicht selten grösseren, gegebenenfalls multinationalen Konglomeraten angehören.

Für eine zunehmende Anzahl Arbeitnehmer, Kleinbauern und Kleinunternehmer bedeutet das eine grössere Abhängigkeit von einer sich ständig verringernden Anzahl Betriebe und deren Geschäftsleiter.

Die Beschäftigungslage (Erzeugung) und die Nahrungsversorgung (Verbrauch) werden, zur Wahrung oligarchischer Interessen, immer mehr von der Einträglichkeit und Wirtschaftlichkeit abhängig.

Die "neueste" Dimension, mit der die genannten Prozesse in Erscheinung treten, ist Internationalisierung. Es handelt sich hierbei nur um einen geographischen Begriff : dieselben Konzentrationsprozesse setzen sich nunmehr über die Landesgrenzen hinaus fort.

Beziehungen der auf nationaler Ebene produzierenden Betriebe mit dem Ausland ergeben sich aus dem Bedarf der Industrie an Rohstoffen, an Absatzmärkten, an Möglichkeiten zur finanziellen Expansion.

Die Internationalisierung hat in der Weltnahrungsversorgung eine bedeutende Entwicklung erlebt. Für fast alle wichtigen Agrarrohstoffe sind bedeutsame internationale Märkte entstanden und deren Verarbeitung zu Endprodukten (Fertigwaren) und Halbfabrikaten ist weitgehend international organisiert. Multinationale Unternehmen, in denen diese internationalen Verpflichtungen tatsächlich verkörpert sind, spielen in diesem Ganzen eine Schlüsselrolle.

Über die internationale Erzeugung und den Handel mit Fleisch kann gesagt werden, dass diese gegen Ende des vorigen Jahrhunderts in Gang gekommen ist. Die Entwicklung der Kaufkraft in den Wirtschaftssystemen des Westens sowie die Entwicklung der technischen Möglichkeiten (Tiefgefrierung und Transporte unter Tiefkühlung) machten es zu einem einträglichem Geschäft, um in den Industrieländern Fleisch anzubieten aus Ländern, wo vorwiegend Massenproduktion betrieben wurde (zunächst handelte es sich dabei um Australien und Argentinien).

In dieser Entwicklung war und ist noch immer die Tatsache ausschlaggebend, dass die Anleger aus den Ländern des Westens über Kapitalien sowie über die Kenntnisse verfügen, um die internationalen Handelswege zu eröffnen.

Es handelte sich dabei um englische und amerikanische Betriebe (Swift, Armour, Wilson, Morell, Brooke Bond Liebig, Union International). In der Periode nach dem Zweiten Weltkrieg ziehen die amerikanischen Betriebe ihre direkten Investitionen in den bedeutendsten Produktionsländern weitgehend zurück.

Hiermit ist aber nicht gesagt, dass sie somit ihre Kontrolle auf der Industrie jener Länder verloren haben. Durch Handelsbeziehungen (Verträge, Marken) üben sie durchaus noch immer einen grossen Einfluss aus.

(1) Diese Bemerkungen beziehen sich vorwiegend auf die Lage in den Industrieländern des Westens.

6.

Die englischen Unternehmen verlagern ihre direkten Belange weitgehend nach Europa. Mehrere Unternehmen aus sonstigen europäischen Ländern sind augenblicklich bemüht, ihre Tätigkeit international auszuweiten (zB. Schweisfurth, Plumrose, Montedison).

oOo

II. DER WELTFLEISCHMARKT

1. Produktion

Der Weltmarkt für Fleisch und Fleischerzeugnisse ist, gleich wie jener der Agrarrohstoffe ziemlich unbeständig.

In der Gesamtweltproduktion macht sich in den letzten zehn Jahren eine eindeutige Steigungstendenz merkbar. Pro Land treten in den Produktionsergebnissen erhebliche Schwankungen auf. Dies trifft namentlich zu für Länder, wo vorwiegend Massenproduktion vorkommt (zB. Südamerika, Australien).

Sowohl die Rindfleisch- wie auch die Schweinefleischerzeugung (auf welche Produkte sich die vorliegende Betrachtung beschränkt) erfolgt vorwiegend in den Ländern der nördliche Halbkugel. Die grössten Produzenten sind die Vereinigten Staaten, die Volksrepublik China und die Sowjetunion. Der Schwerpunkt liegt bei den entwickelten Marktwirtschaften. Dadurch dass die Produktivität in jenen Ländern auch bedeutend höher liegt, lässt sich diese Produktion mit einem relativ geringeren Viehbestand erzielen. In der EWG ist die Produktivität am höchsten : mit einem Stück Rindvieh wird durchschnittlich mehr als zweimal soviel Fleisch wie in Südamerika erzielt.

Aus einer Tabelle, die vom Direktorat der Landwirtschaft der Europäischen Kommission aufgestellt wurde, ergeben sich für 1970 nachstehende Verhältnisse in bezug auf die Produktivitätszahlen :

Rindfleischproduktion in kg pro Kopf des Viehbestandes

EWG (9)	80	Diese Zahlen entsprechen nicht der durchschnittlichen Fleischerzeugung aus einem Stück Schlachtvieh, sondern dem Ertrag des Viehbestandes (in kg Fleisch).
Nordamerika	72	
UdSSR	51	
Südamerika	31	
Ozeanien	47	
Afrika	15	

Von der Fleischerzeugung in den entwickelten Ländern kann gesagt werden, dass sie auf eine weitgehend "industriellen" Weise erfolgt, wofür auch grössere Kapitalinvestitionen erforderlich sind.

In den Vereinigten Staaten zB. hat das System der "Feedlots" einen sehr hohen Aufschwung gemacht : das sind Viehfarms, wo die Tiere in umzäunden Räumen beschränkten Umfangs gehalten werden und wo sie auch gefuttern werden mit Futter, das von anderen bezogen wird.

Tabelle 1 : Weltfleischproduktion in den einzelnen Ländern, in 1.000 t.

	<u>1961/1965</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>
Welt	82.429	104.095	106.923	108.938
wovon :				
Afrika	3.703	4.634	4.714	4.794
Süd-Afrika	635	751	754	762
Athiopien	366	429	442	455
Nigeria	330	391	398	404
Agypten	283	355	364	374
Sudan	190	329	364	356
Marokko	155	203	207	211
Kenya	153	187	179	183
Tanzania	128	175	176	178
Zaire	160	170	171	172
Madagaskar	150	170	171	165
Nord - Zentr. Amerika	21.230	26.456	27.400	27.427
USA	18.288	22.633	23.394	23.349
Kanada	1.567	2.045	2.118	2.107
Mexiko	776	963	1.004	1.097
Kuba	216	255	256	258
Südamerika	6.867	8.668	8.135	8.599
Brasilien	2.249	3.058	3.052	3.254
Argentinien	2.701	3.256	2.709	2.914
Kolumbien	505	651	707	782
Uruguay	388	396	355	356
Peru	240	275	288	287
Chile	230	310	279	248
Paraguay	144	159	162	167
Acuador	90	110	112	116
Asien	17.277	21.235	21.178	22.327
China	12.025	14.091	14.297	14.618
Japan	616	1.408	1.574	1.632
Indien	684	749	764	781
Philippinen	390	512	510	541
Indonesien	367	413	435	447
Thailand	317	394	410	425
Türkei	368	435	412	416
Iran	283	348	351	356
Ubrige asiatischen Länder	1.096	1.377	1.404	1.445
Europa	21.465	27.596	28.872	28.416
B.R. Deutschland	3.100	3.849	4.037	3.890
Frankreich	3.554	4.193	3.914	3.850
Vereinigtes Königreich	2.316	2.682	2.743	2.708
Italien	1.585	2.496	2.545	2.592
Polen	1.731	1.990	2.918	2.070
Niederlande	817	1.378	1.482	1.475
D.D.R.	979	1.271	1.318	1.358
Spanien	740	1.295	1.295	1.260

(Folge Tab. 1)	<u>1961/1965</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>
Tschechoslowakei	877	1.057	1.157	1.167
Rumänien	647	932	977	1.075
Dänemark	916	994	1.044	1.038
Belgien	572	860	897	930
Jugoslawien	611	755	838	864
Ungarn	552	663	736	802
Osterreich	416	464	493	497
Irland	312	435	456	473
Ozeanien	2.566	3.229	3.527	3.656
Australien	1.752	2.199	2.493	2.617
Neuseeland	801	1.012	1.017	1.021
UdSSR	9.230	12.278	13.157	13.718

Tabelle 1a : Weltfleischproduktion nach Regionalaufteilung, in Mio. Tonnen

	<u>1961/65</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>
Welt insgesamt	82,4	104,1	106,9	108,9	109,7	113,5
w.v. Entwickelte Länder	40,1	51,4	53,0	53,1	52,8	54,6
Nordamerika	19,9	24,7	25,5	25,5	24,3	25,2
Westeuropa	16,3	21,2	21,8	21,4	22,0	22,9
Ozeanien	2,6	3,2	3,6	3,6	3,6	3,5
Sonstige	1,3	2,3	2,4	2,5	2,8	2,9
Entwicklungsländer	15,4	19,4	19,1	19,9	20,1	20,6
w.v. Afrika	2,6	3,2	3,2	3,3	3,1	3,2
Südamerika	8,2	10,4	10,0	10,6	10,7	11,1
Nahost	1,6	2,1	2,1	2,2	2,2	2,2
Fernost	2,9	3,6	3,7	3,9	3,9	4,0
Zentral gelegene Länder	27,0	33,4	34,8	36,0	36,8	38,3
w.v. Asien	12,5	14,7	15,0	15,2	15,6	15,9
Osteuropa + UdSSR	14,4	18,7	19,9	20,7	21,2	22,4

(Quelle : "Die Fleischwirtschaft" 11-1974).

Es handelt sich in den meisten Fällen um spezialisierte Betriebe, die für eigene Rechnung arbeiten.

Auch wird für Rechnung von Dritten produziert. Dieses erfolgt nach dem sogenannten "custom-feeding"-Verfahren, wobei Tiere für die Fleischindustrie oder für kommerzielle Spekulanten "in Pension" gehalten werden. Der Umfang der Betriebe dieser Art ist stark unterschiedlich. Dieser variiert von kleinen Familienbetrieben zu einem Umfang von rund 1.000 Stück Vieh. Es besteht jedoch eine starke Neigung in Richtung der Zusammenschlüsse. Es gibt schon Betriebe, die mehr als 30.000 Tiere umfassen. Oft befinden sich diese Betriebe in Gebieten, wo Mais und sonstige Futtergetreidearten reichlich vorhanden sind. Charakteristisch für diese Form der Produktion sind die relativ niedrigen Investitionen, die geringe Arbeitsintensivität und die für den Viehzuchtsektor hohe Rentabilität. Etwa 80% der gesamten Rindfleischproduktion in den Vereinigten Staaten wird in "feedlots" erzeugt.

In Europa erkennen wir andere Formen der industrialisierten Viehzucht. Bekannt ist das Vertragssystem, wobei Bauern die Fleischunternehmen kontraktmäßig beliefern. Bisweilen werden diese Verträge in Kombination mit Verträgen über Viehfutterlieferungen oder auch in Verbindung mit Finanzierungsverträgen abgeschlossen. Der selbständige Bauer trägt nach wie vor das Produktionsrisiko (in bezug auf Preise und Gesundheit) und wird in zunehmendem Masse von Industrieunternehmen abhängig, da letztere stets mehr dessen Produktionsbedingungen näher bestimmen.

In den entwickelten Ländern ist die Schweinefleischproduktion noch stärker als die Rindfleischkonzentration konzentriert. Der hohe Grad der Industrialisierung der Schweinemästerei erklärt sich wohl aus den spezifischen Eigenschaften des Tieres: eine schnellere Reproduktion als Rinder, rasche Entwicklung zu einem schlachtreifen Gewicht, relativ geringer Flächenbedarf und Eignung zu einer grossen Anzahl Futterarten, was namentlich für die Produzenten von künstlichen Futterarten von Interesse ist. Die Produktivität liegt denn auch relativ hoch und macht die Rentabilität für kapitalistische Penetration interessant.

Tabelle 2 : Weltfleischproduktion, aufgeteilt nach Arten (in 1.000 t.)

	<u>1961/65</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>
Insgesamt	82.429	104.095	106.923	108.938
Rind- und Kalbfleisch	32.106	40.244	40.189	41.126
Schaffleisch	6.372	7.042	7.188	7.021
Schweinefleisch	30.784	37.142	39.708	40.154
Pferdefleisch	445	416	393	386
Geflügelfleisch	11.603	17.673	18.200	18.992

(Quelle : "Die Fleischwirtschaft" 11- '74).

Rind- und Schweinefleisch sind die bedeutendsten Produkte der Weltfleischerzeugung, mit insgesamt einem Anteil von nahezu 75%, der eine fast gleichmässige Verteilung über die beiden Arten aufweist. Der Rest kommt von Schafen, Geflügel und auch von Pferden. Besonders die Geflügelproduktion ist in den letzten Jahren stark gestiegen. Auch diese ist in hohem Masse industrialisiert.

2. Handel

Der internationale Handel mit Vieh, Fleisch und Fleischproduktion ist von den in-

ternationalen Produktionsunterschieden abhängig ; andererseits natürlich auch von den Unterschieden in bezug auf die Nachfrage auf internationaler Ebene. Der internationale Handel schwankt rund 5% der Weltproduktion.

Tabelle 3 : (in Mio t)

	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>
Welthandel	4,7	5,2	5,6
Weltproduktion	106,9	108,9	109,7

(Quellen : FAO (Handel) - "Die Fleischwirtschaft" 11-1974 (Produktion).

Das Muster des internationalen Handels ist zwar nicht konstant, es weist aber eine Anzahl auffällige Merkmale auf :

Die grössten Industrieländer sind gleichzeitig die grössten Importgebiete (Vereinigte Staaten, EWG). Der Handel mit Schweinefleisch beschränkt sich in der Hauptsache auf einen gegenseitigen Austausch zwischen den einzelnen Ländern des Westens.

Obwohl der gesamte internationale Handel von relativ geringem Umfang sein mag, kann der Export von Vieh und Fleisch für die einzelnen am internationalen Verkehr beteiligten Länder von besonders grosser Bedeutung sein.

In Dänemark z.B. besteht 40% der Agrarproduktion aus Schweinefleisch, wovon rund 3/4 ausgeführt wird. Die kleinen mittelamerikanischen Staaten haben eine für die eigene Wirtschaft bedeutende Fleischausfuhr, die fast ganz auf die Vereinigten Staaten ausgerichtet ist.

2.1. Rindfleisch

Die bedeutendsten Produktionsländer sind die Vereinigten Staaten und Russland, mit Abstand gefolgt durch Argentinien, China, Frankreich, Australien und die Bundesrepublik Deutschland (siehe Tabelle 4).

Die bedeutendsten Exportländer für Rindfleisch befinden sich auf der südlichen Halbkugel : Australien, Brasilien, Uruguay (siehe Tabelle 5). Herkömmlich beliefern Australien und Neuseeland die Vereinigten Staaten und Japan, und auch England. Die südamerikanischen Länder exportieren vor allem nach Westeuropa. Irland und Frankreich nehmen unter den Exportländern eine mittlere Stellung ein und finden ihren Absatz besonders innerhalb der EWG. Irland genießt hier die Vorteile seines Eintritts zur EWG, wodurch ihm nunmehr die Möglichkeit offen steht, seinen Export, der ziemlich einseitig auf England ausgerichtet war, auf die neuen EWG-Partner aufzuteilen. Dadurch ist auch der Einfuhrüberschuss, den die EWG stets hatte, erheblich verringert worden. Dänemark und Irland haben Ausfuhrüberschüsse, England hat einen erheblichen Einfuhrüberschuss.

Aus der Statistik geht hervor, dass auch die Sowjetunion auf dem internationalen Markt eine stets wichtigere Rolle spielen wird. Westeuropäische Länder führen auch bedeutende Mengen aus den osteuropäischen Ländern ein. Deren Anteil schwankt in der Grössenordnung jenes der südamerikanischen Lieferanten.

Aus verschiedenen Gründen werden seitens der bedeutenden Importländer strenge Schutzmassnahmen gegen den ausländischen Wettbewerb getroffen : in Japan z.B. wird die einheimische Erzeugung stark angeregt, ebenso wie in den Vereinigten Staaten.

Tabelle 4 : Die Weltfleischproduktion in den einzelnen Ländern, in 1000 t.
 (einschl. Kalb- und Büffelfleisch)

	<u>1961/65</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>
Welt	30.100	40.244	40.189	41.126
Afrika	2.046	2.490	2.555	2.589
Südafrika	376	370	380	385
Athiopien	222	269	280	290
Agypten	167	210	213	218
Sudan	99	183	184	194
Nigeria	139	172	175	175
Nord- und Zentralamerika	9.623	11.931	12.067	12.374
U. S. A.	7.991	10.006	10.102	10.266
Kanada	800	873	881	927
Mexiko	439	536	546	626
Südamerika	4.923	6.041	5.418	5.782
Argentinien	2.269	2.645	2.028	2.213
Brasilien	1.413	1.853	1.831	1.978
Kolumbien	430	587	644	704
Uruguay	308	318	281	287
Asien	3.598	4.048	4.101	4.162
China	1.865	1.952	1.961	1.970
Japan	186	279	297	317
Indonesien	214	240	241	243
Pakistan	159	199	207	216
Türkei	177	200	190	190
Indien	165	176	179	182
Europa	7.220	8.896	8.923	8.632
Frankreich	1.545	1.624	1.696	1.560
B. R. Deutschland	1.025	1.292	1.324	1.200
Ver. Königreich	822	869	808	810
Italien	584	826	754	730
Polen	415	544	536	500
Tschechoslowakei	271	366	376	382
D. D. R.	232	363	353	356
Niederlande	263	349	338	335
Irland	257	298	338	325
Spanien	183	307	322	300
Jugoslawien	203	245	263	290
Belgien	207	244	258	265
Rumänien	171	236	247	263
Dänemark	244	221	215	203
Ozeanien	1.228	1.458	1.572	1.843
Australien	943	1.055	1.164	1.422
Neuseeland	248	393	397	410
UdSSR	3.461	5.381	5.553	5.742

(Quelle : "Die Fleischwirtschaft" 11-1974).

Tabelle 5 : Bedeutendste Exportländer für Rindfleisch, in 1000 t
(frisch, gefroren, gekühlt)

	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>
Welt	2.068	1.952	2.331	2.496
Afrika	72	92	114	127
Botswana	5	9	11	29
Tschad	13	10	6	2
Madagaskar	5	8	10	9
Rhodesien	10	10	10	10
Südafrika	27	44	60	60
Athiopien	2	2	4	4
Kenya	2	3	4	4
Nord- und Zentralamerika	157	167	189	186
Kanada	38	37	27	27
Mittelamerika	55	64	71	73
Vereinigte Staaten	8	14	19	32
Südamerika	598	430	679	550
Argentinien	351	230	385	334
Brasilien	98	88	155	60
Chile	8	18	33	34
Uruguay	130	80	104	99
Europa	114	142	123	134
Frankreich	55	54	45	76
Belgien	17	23	28	31
Dänemark	70	78	69	93
Irland	140	147	128	130
Niederlande	114	110	114	120
Polen	17	18	18	33
Ver. Königreich	10	13	52	65
Jugoslawien	47	51	52	65
Australien	327	339	402	584
Neuseeland	177	180	186	189
UdSSR	119	127	133	162

(Quelle : FAO).

Die berüchtigte Agrarpolitik der EWG soll dafür sorgen, dass die internen Marktpreise auf Niveau (auf der gewünschten Höhe) bleiben. Auf jener Ebene werden manchmal sehr strenge Massnahmen getroffen, wie z.B. eine vollständige Einfuhrsperre (Importverbot), wie sich im Jahre 1974 ereignet hatte und die noch immer nicht ganz wieder aufgehoben ist. Andererseits sind die Ausfuhrländer besonders bemüht, um die verarbeitende Industrie innerhalb der eigenen Landesgrenzen zu entwickeln. Irland z.B. verfolgt diese Politik mittels eines stark wachsenden Viehbestandes. Somit wird angestrebt, um einen grösseren Teil der Ausfuhr in Form von Frischfleisch zu exportieren. Massnahmen, die auf ähnliche Ziele ausgerichtet sind, finden wir von Zeit zu Zeit auch in den amerikannischen Ländern. Es ist in jener verarbeitenden Phase der Fleischproduktion, dass das industrielle Kapital am ersten penetriert.

In einer Anzahl afrikanischer Länder steht jene Entwicklung auf einer niedrigeren Ebene ; an verschiedenen Stellen werden jedoch Exportschlächtereien gebaut, besonders mit ausländischer Hilfe und in den meisten Fällen erfolgt die Ausführung durch Unternehmen aus Ländern des Westens.

Damit wird darauf abgezielt Exportpositionen aufzubauen, die bisher nur wenig bedeutungsvoll waren.

Die bedeutendsten Importländer finden wir auch auf der nördlichen Halbkugel : es handelt sich dabei um die EWG-Länder, Japan, Kanada und die Vereinigten Staaten. Unter den EWG-Länder sind es vor allem England, Italien und Westdeutschland, die grosse Mengen Rindfleisch einführen. Im allgemeinen hat die EWG aber ein Niveau der Selbstversorgung erreicht, jedoch wohl im Rahmen besonders hoher Tarifbarrieren (siehe Tafel 6).

Ebensowie auf dem Weltmarkt, treten aber auch innerhalb der EWG grössere Schwankungen auf. Infolge erheblicher Preissteigerungen für Viehfutter sind die Rindfleischpreise in den Jahren 1972 und 1973 stark gestiegen. Das hat in der EWG eine Senkung des Verbrauchs ausgelöst, was anschliessend im Jahre 1974 zu einem grossen Produktionsüberschuss führte. Als Reaktion hierauf folgte dann eine Einfuhrverbot, wie bereits vorstehend erwähnt. In Verbindung mit den sogenannten Interventionsankäufen muss dieses Verbot dafür sorgen, dass das Preisniveau innerhalb der EWG aufrechterhalten bleibt.

Tabelle 6 : Rindfleischeinfuhr, verschiedene Länder (frisch, gefroren, in 1000 t

	1969	1970	1971	1972	1973
Afrika	42	42	39	62	72
davon Südafrika	16	24	17	21	32
Nord- und Zentralamerika	540	611	587	689	706
davon Kanada	49	60	46	60	67
U.S.A.	470	527	517	602	611
Südamerika	18	37	55	45	47
davon Brasilien	0	0	6	1	30
Chile	10	26	42	37	10
Asien	77	93	103	98	176
davon Israel	37	36	37	16	31
Japan	18	23	41	57	127
Philippinen	2	1	1	1	0
Europa	1.280	1.249	1.177	1.416	1.577
davon Belgien	20	18	21	33	35
Tschechoslowakei	70	94	48	26	75
Frankreich	73	72	68	153	167
B.R.D.	192	185	178	257	236
Griechenland	54	67	46	40	54
Italien	260	290	367	334	433
Niederlande	57	43	41	77	81
Spanien	112	98	34	78	80
Ver. Königreich	344	264	252	277	270
UdSSR	23	81	115	40	46

(Quelle : FAO).

Der Fleischhandel mit dem Ausland ist für die Vereinigten Staaten nicht von sehr grossem Umfang. Insgesamt wird etwa 4 bis 5% der Inlandnachfrage aus Importen gedeckt. Für Rindfleisch liegt die betreffende Ziffer unter 7%. Trotz dieser Tatsache nehmen die Vereinigten Staaten jedoch ohnehin auf der Liste der Grossimporteure die erste Stelle ein. Die bedeutendsten Lieferanten Amerikas sind Australien, Neuseeland, Argentinien, Brasilien, Kanada, Mexiko und Irland. Die Einfuhr von Rindfleisch erfolgt sowohl in Form von geschlachteten wie auch von lebendigem Vieh und ist in der Hauptsache für die verarbeitende Industrie bestimmt. Besonders für die Fertigung von billigeren Erzeugnissen (wie Hamburger usw.) für die niedrigen Einkommensklassen. Ein Teil besteht auch aus Fleischkonserven, die oft aus Argentinien und Brasilien herrühren (Schweinefleischprodukte kommen hauptsächlich aus europäischen Ländern).

Es scheint, dass die noch ziemlich geringe Ausfuhr in der Zukunft bessere Aussichten hat. Diese Verbesserung wird weiter durch die Entwertung des Dollars angeregt, wodurch die früher zu teuren Produkte mehr konkurrenzfähig werden, z. B. für den französischen und japanischen Markt.

Dem hohen inländischen Verbrauch pro Kopf steht eine sehr starke gestiegene Inlandsproduktion gegenüber (von 8 Mio t im Jahre 1963 nach fast 11 Mio t im Jahre 1972).

Die F.A.O. erwartet einen weiteren Anstieg der Inlandsnachfrage in den kommenden Jahren.

Auch die Vereinigten Staaten hantieren ein Grenzschutzsystem in Form von Importkontingenten. Letztere werden in Abhängigkeit der Marktsituation jedes Vierteljahr festgelegt. Grössere Exporteure nach den Vereinigten Staaten tragen diesem Umstand Rechnung : wenn die Gefahr entsteht, dass eine Höchstgrenze erreicht wird, wobei die Behörden eingreifen dürften, werden die Exporte freiwillig herabgesetzt.

Von der Gesamtrindfleischproduktion werden schätzungsweise 17% in Südamerika erzeugt (1973). Etwa 30% des Welthandels entfällt aber auf diesen Kontinent.

Obwohl die Bedingungen von Land zu Land stark unterschiedlich sind, ist das Produktionspotential gross. Der Fleischsektor wird in den meisten südamerikanischen Ländern durch grosse Betriebe und Grossgrundbesitzer beherrscht, die denn auch einen entscheidenden Einfluss auf das Marktgeschehen haben. Die Behörden spielen eine bedeutende Rolle, um die Entwicklungen auf dem Inlandmarkt dem Export anzupassen oder umgekehrt. Die argentinische Regierung hat z.B. bereits wiederholt gezeigt, dass sie den Export für wichtiger hält als den inländischen Verbrauch. So wurde letztgenannter Verbrauch nämlich bisweilen durch Einführung fleischloser Perioden stark eingeschränkt.

In den letzten Jahren ist Brasilien als Exporteur emporgekommen und hat als solcher eine bedeutende Stellung erworben. Der Rindviehbestand ist zwar gross, jedoch von schlechter Qualität. Trotz eines verhältnismässig niedrigen Verbrauchs pro Kopf (etwa über 20 kg gegenüber mehr als 80 kg in Argentinien) ist gut 90 % der Produktion für den Inlandverbrauch bestimmt. Und dabei ist noch zu bedenken, dass durch die unregelmässige Einkommenverteilung in jenem Lande nur schätzungsweise 40% der Bevölkerung in der Lage ist, um Fleisch zu kaufen ! Man erwartet, dass Brasilien in der Lage ist eine bedeutende Exportstellung aufzubauen, u.a. dank der hohen Investitionstätigkeit, die im Viehzuchtsektor entfaltet wird. Dass dies nicht ohne Schwankungen vor sich gehen wird, ergibt sich aus der Tatsache, dass beispielsweise im Jahre 1974 ein Einfuhrüberschuss entstanden ist : Brasilien importierte grosse Mengen aus Uruguay, das seine Produktion nicht auf dem überführten Weltmarkt losschlagen konnte.

Die Produktivität der Viehzucht ist gering. Wohl scheinen gute Möglichkeiten zu bestehen, um die Qualität des Viehbestandes durch Kreuzungen mit guten Rassen und durch eine bessere Betriebsführung zu verbessern, wie dies nunmehr in zunehmendem Masse auf den grossen Viehfarms Anwendung findet.

Die Investitionen von umfangreichen ausländischen Kapitalien im brasilianischen Viehzuchtsektor (hauptsächlich im Amazonegebiet) lassen sich nicht einfach erklären. Nach dem Kriterium der Rentabilität betrachtet kann nicht gesagt werden, dass eine Investierung in einem Viehzuchtprojekt grössere Gewinne als in einem Industrieprojekt zeitigen lässt.

Betriebswirtschaftliche Untersuchungen beweisen vielmehr das Gegenteil. Eine mögliche und sehr wahrscheinliche Erklärung ist die Politik der Regierung und der staatlichen Entwicklungsgesellschaften. Die grossen Steuervergünstigungen, die geboten werden und die Möglichkeit, um die Projekte innerhalb einer Frist von einigen Jahren wieder abzustossen, sorgen dafür, dass die Einnahmen aus solchen

Investitionen für den Kapitalisten besonders attraktiv sind.

Die hohe Rendite aus derartigen Investitionen entsteht dann aber nicht aus günstigen Produktionsergebnissen, sondern aus den für die Unternehmen so vorteilhaften Förderungsmassnahmen. Dazu kommt noch, dass die zu investierenden Kapitalien relativ nicht so umfangreich sind, schnell wachsen und sich ausserdem auf einfache Weise wieder flüssig machen lassen. Weiter wird in der Praxis einen Anschluss erzielt an das "Kolonisierungsprogramm" der Regierung, das dazu vorgesehen ist, um Menschen aus den dichtbevölkerten Gebieten in die neu entschlossenen Agrargebiete zu überführen. Die grossen Farms können dann in kleinere Einheiten aufgeteilt werden, was zu sehr gewinneinbringenden Transaktionen führt. Die Entwicklung der Infrastruktur trägt ausserdem zu den enormen Wertsteigerungen bei, die sich in verschiedenen Gebieten vorgetan haben. Auch derartige spekulative Gründe spielen wahrscheinlich eine bedeutende Rolle bei der Entscheidung, um in diesen Gebieten in Viehzuchtprojekten zu investieren. Das System der Steuervergünstigungen geht kurz darauf hinaus, dass Betriebe, ganz gleich aus welchem Sektor, die Möglichkeit erhalten, um die Hälfte der auf Grund der Gewinne zu zahlenden Steuern erneut zu investieren. Dies soll dann zwar innerhalb bestimmten Fristen erfolgen in Projekten, die der Genehmigung der staatlichen Entwicklungsgesellschaften unterstehen, aber das Kapital, das auf diese Weise investiert wird, wächst unter Einfluss der obengenannten Faktoren schnell. Nach einigen Jahren erhält der Unternehmer die Möglichkeit, um diesen Gewinn zu realisieren, z.B. durch Verkauf des Viehbestandes und des Grundstückes.

Auf diese Art und Weise können die Gewinne steuerfrei kapitalisiert werden und, falls es sich um ausländische Unternehmen handelt, besteht die Möglichkeit, die Gewinne nach dem Mutterland zu überweisen.

Die Urbarmachungstätigkeiten im Gebiet der Amazone und der Mato Grosso haben für die Arbeiter und die einheimischen Bauern eine Anzahl Folgen ausgelöst, die nicht unerwähnt bleiben dürfen. Durch die Urbarmachung grösserer Grundstücke werden eine grosse Anzahl einheimische Bewohner vertrieben, die durch Bearbeitung kleinerer Grundstücke und Betreiben der Landwirtschaft eine Möglichkeit haben, sich auf diese Weise zu ernähren. Dieselben Menschen finden wir nun vor bei der grossen Gruppe Wanderarbeiter, die vom einen Urbarmachungsprojekt zum andern ziehen, um ihr Brot zu verdienen.

Die Urbarmachung erfolgt noch vorwiegend durch Handarbeit. Dies ist darauf zurückzuführen, dass trotz des Vorhandenseins besonders neuzeitlicher Maschinen, die die Arbeit viel schneller machen können, die Löhne so niedrig sind, dass es billiger ist, dafür Menschen einzusetzen. Die Arbeiter werden über besondere Kuppelbetriebe geworben, die gleichzeitig auch als Bauunternehmer auftreten. Die Art und Weise worauf diese Menschen behandelt werden, macht Erinnerungen an die Sklaverei wach. Keine Sozialfürsorge, Versetzung über grosse Entfernungen und oft unter Zwang durch Verträge und Vorschüsse, schlechte Verpflegung und Einschüchterung. Dieses System ist andererseits wohl attraktiv für die investierenden Unternehmen. Sie können einen lästigen Teil der Arbeit aus Händen geben und sich auf diese Weise allerlei sozialen Verpflichtungen entziehen. Voriges Jahr haben diese Missverhältnisse zu Protesten von seiten der Gewerkschaften der Agrararbeiter geführt. Die Unzufriedenheit der von ihrem Grundstück vertriebenen kleinen Bauern äussert sich in zunehmenden Masse durch Gewalttätigkeiten.

In der Fleischindustrie Argentiniens hat sich gegen Ende der sechziger Jahre eine ernste Krise vorgetan. Die grössten Exportbetriebe, die kombinierten Belange von SWIFT und ARMOUR in DELTEC wurden geschlossen. Als amtlicher Grund wurden die grossen Verluste angeführt, die durch die Betriebe erlitten würden. Die Ursa-

che lag aber vor allem bei den Unternehmen selbst. Trotz der hohen Gewinne in den vorhergehenden Jahren wurde nicht mehr neuinvestiert und veralteten die bestehenden Anlagen. Die Muttergesellschaft als grösste Gläubigerin veranlasste den Konkurs über ihre Tochtergesellschaft.

Inzwischen wurde ein staatliches Unternehmen errichtet, in das die vormaligen ausländischen Betriebe und die grossen argentinischen Unternehmen untergebracht wurden. Die Direktion wird gebildet durch eine Gruppe von Betriebsleitern, die sich zusammensetzt aus Vertretern der aufgenommenen Betriebe, denen übrigens sowohl Direktoren wie auch Arbeitnehmer angehören.

Trotzdem ist es sehr wahrscheinlich, dass ausländische Belange noch immer einen grossen Einfluss auf den Geschäftsgang im argentinischen Fleischssektor haben.

Der Inlandhandel mit Schlachtvieh wickelte sich früher zum grössten Teil über Märkte ab. Der enorme Markt in Buenos Aires, Liniers, war für den internationalen Markt ein "Trendsetter". Immer mehr gehen die grossen Schlächtereien aber dazu über, das Vieh auf direktem Wege von den Viehzuchtbetrieben zu beziehen.

Voriges Jahr geriet der argentinische Export in ernste Schwierigkeiten, besonders infolge der Schliessung des europäischen Gemeinsamen Marktes. Man war stark bemüht um die Erschliessung neuer Exportgebiete, die zum Teil in Israel und Russland gefunden wurden.

Eine bedeutende Rolle spielt die "Junta Nacional de Carne", eine behördliche Stelle, die sowohl den Inlandmarkt wie auch den Aussenhandel überwacht. Dieses Organ bestimmt die Höhe der Exportabgaben und kann Massnahmen treffen, die sich auf den einheimischen Verbrauch auswirken. Die Leitung ist einem Rat übertragen worden, der zur Hälfte aus Vertretern der Fleischindustrie besteht. Zur Förderung des Exports hat der Rat neulich eine Vertretung in London eröffnet.

Vor dem zweiten Weltkrieg ging noch 90% des argentinischen Fleischexports nach England. Danach wurden wie älteren EWG-Länder die besten Kunden.

Die gütemässige Zusammensetzung des Exports ist besonders wichtig. In den Jahren 1955-1959 bestand der Export noch für zwei Drittel aus Rohfleisch, während sich der Rest aus gekochten, in Konservendosen verpackten oder auf andere Weise aufbereiteten Produkten zusammensetzte. Zehn Jahre später ist dieses Verhältnis genau umgekehrt, während die Statistiken angeben, dass sich diese Tendenz weiter fortsetzen wird.

Diese Entwicklung ist weitgehend zu erklären aus den Schwierigkeiten, die die Exportschlächtereien in den vergangenen Jahren manchmal von seiten der Fleischbeschaubehörden der einführenden Länder empfunden haben. Konserviertes Fleisch ist den einzelnen Gesundheitsvorschriften weniger stark ausgesetzt.

In den verschiedenen mittelamerikanischen Staaten besteht eine bedeutende Fleischproduktion, die aber nach internationalen Masstäben gemessen noch relativ klein ist. Der Export, der etwa ein Drittel bis die Hälfte der Produktion umfasst, ist durchaus auf die Vereinigten Staaten ausgerichtet und steht in ständigem Wettbewerb mit der Inlandfleischversorgung. In einigen Ländern hat dies zu grösseren Preissteigerungen geführt, wogegen in einigen Fällen Massnahmen, in anderen Fällen aber keinerlei Massnahmen zu Gunsten der Versorgung des einheimischen Marktes getroffen wurden.

Ein weiteres Problem bildet die strukturelle Abhängigkeit. Der Fortfall eines Teils des Exports, ganz gleich aus welchen Gründen, hat unwiderruflich die Schliessung

einer Anzahl Schlächtereien und Verarbeitungsbetriebe zur Folge.

Im Jahre 1971 war der Anteil der mittelamerikanischen Staaten an der Einfuhr der Vereinigten Staaten so stark gestiegen, dass dieser über 11% betrug. Es ist zu erwarten, dass dieser Handelsstrom in den kommenden Jahren noch weiter zunehmen wird. Im Verhältnis zum Gesamtmarkt in den Vereinigten Staaten bleibt dessen Bedeutung in relativen Termen jedoch gering, nachdem in bezug auf den Gesamtumfang jenes Marktes eine weitaus stärkere Steigung erwartet wird. Namentlich die ungleichen Kaufkraftverhältnisse zwischen dem reichen Amerikaner und den armen mittelamerikanischen Verbrauchern werden durch die ausländischen (nordamerikanischen) Betriebe ausgenutzt werden. Die Exportschlächtereien der verschiedenen Länder sind für ihren Absatz bereits von den amerikanischen Unternehmen abhängig. Je nachdem man auch Möglichkeiten sieht, um in der Viehzucht lohnen zu investieren, wird auch dort eine Penetration erfolgen. In einigen Ländern trifft dies bereits zu. In bescheidenem Umfang sind "feetlots" eingerichtet worden, besonders in der unmittelbaren Umgebung der Schlachthöfe. Bisher ist die Viehzucht aber noch eine Angelegenheit der kleinen Bauern.

In fast allen Ländern werden grosse Entwicklungsprogramme zur Verbesserung des Viehbestandes und der Zuchttechniken erwähnt. Finanzierung davon wird vor allem in ausländischen Fonds gefunden, darunter der amerikanischen Entwicklungshilfe und der Weltbank. Sonstige Namen, die in diesem Zusammenhang erwähnt werden, sind die Interamerican Development Bank und die Overseas Private Investment Corporation. Die letztgenannte gewährt Garantien für amerikanische Investitionen im Ausland, besonders in den Entwicklungsländern.

Auch in der Fleischindustrie Uruguays hat sich eine ernste Krise ergeben, wobei eine grosse Anzahl Arbeiter entlassen wurde, Fabriken verlegt wurden und die ausländischen Unternehmen ein anderes Gesicht bekommen haben.

Auf eine ziemlich ungewöhnliche Weise haben SWIFT und ARMOUR bereits im Jahre 1957 das Land verlassen: die Amerikaner zogen sich dort zurück, weil wider ihren Willen dort ein Bericht über deren betrügerisches Vorgehen in bezug auf die Fleischpreise veröffentlicht wurde. Es handelte sich dabei um viele Millionen Dollar.

Im Laufe der sechziger Jahre hat sich die Regierung auf allerlei Art und Weise bemüht, um die Lage des Staatsunternehmens "Frigorifico Nacional" zu untergraben und mehr Möglichkeiten für das Auslandskapital zu schaffen, das unter anderen Namen erneut Belange in der Fleischindustrie erwirbt. In Gewerkschaftskreisen ist man der Ansicht, dass die "ausländische Oligarchie durch eine inländische ersetzt wurde", deren Verbindungen zum Auslandskapital unbekannt, jedoch wohl vorhanden sind. Der Rindfleischexport ist für die Wirtschaft Uruguays besonders wichtig; auf ihn entfällt etwa 40% der Gesamtausfuhr. Bedeutende Abnehmer sind Italien, Deutschland, Brasilien, Spanien und Argentinien.

Im Jahre 1969 erschien wiederum ein Bericht, in dem die Regierung auf die Notwendigkeit hinweist, um die Fleischindustrie, die als nicht ausreichend konkurrenzfähig bezeichnet wird, umzustrukturieren und Bedingungen zu schaffen, so dass die freie Unternehmerschaft entsprechend arbeiten kann. Nach einer Inventur über die Fleischverarbeitungskapazität stellte sich heraus, dass es 16 Betriebe gab, von denen 11 würden verschwinden können, zur Gesundung der Industrie, mit anderen Worten, um die erforderlichen Gewinnspannen zu erzielen.

Augenblicklich hat das Land einen grossen Überschuss an Schlachtvieh, der voriges Jahr durch Sonderexporte nach den Nachbarländern Argentinien und Brasilien einigermassen ausgeglichen werden konnte.

2.2. Schweinefleisch

Die Weltproduktion von Schweinefleisch weist eindeutig eine steigende Tendenz auf. Parallel daran ist eine Zunahme des Volumens des internationalen Handels zu verzeichnen. In diesem Zusammenhang fallen u.a. die osteuropäischen Länder und die Volksrepublik China auf. Gemäss den Statistiken der F.A.O. ist China der grösste Exporteur von lebenden Schweinen der Welt.

Die Schweinefleischproduktion trifft man vor allem an in den Ländern der nördlichen Halbkugel. Die bedeutendsten Gebiete sind Westeuropa, die Vereinigten Staaten, die Sowjetunion und die Volksrepublik China (der grösste Produzent). Die Länder der südlichen Halbkugel spielen eine untergeordnete Rolle, sowohl was die Produktion wie auch was den Handel und Verbrauch anbetrifft (siehe Tabelle 7).

Im Verhältnis zur Rindfleischproduktion sind sowohl die Zucht wie auch die (industrielle) Verarbeitung von Schweinen namentlich in den Industrieländern erheblich weiterentwickelt. Dies trifft sowohl für die technischen Aspekte : hochproduktive Rassen, Zuchtmethoden, Viehfuttertechnologie wie auch für die kommerziellen Aspekte : Kontraktzucht, Produktenentwicklung, Organisationstechniken und Verteilung zu.

Dieses macht sich unter anderem durch die grossen Produktivitätsunterschiede in den einzelnen Gebieten merkbar. Die Sowjetunion besitzt einen grösseren Schweinebestand als die Vereinigten Staaten, umgekehrt aber ist die Schweinefleischproduktion in den Vereinigten Staaten grösser als in Russland. Aufgrund der Anzahl Schweine kommt Japan z.B. an der 11. Stelle, in bezug auf die Produktion nimmt dieses Land jedoch die 6. Stelle ein. Für die Niederlande lauten diese Zahlen 15 bzw. 10.

Tabelle 7 : Schweinefleischproduktion in den einzelnen Ländern, in 1000 t.

	<u>1961/65</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>
Welt	30.784	37.142	39.708	40.154
Afrika	193	280	291	297
Nord- und Zentralamerika	6.229	7.183	7.930	7.379
U. S. A.	5.377	6.086	6.699	6.183
Kanada	455	608	691	637
Mexiko	281	341	389	408
Südamerika	1.006	1.275	1.331	1.389
Brasilien	574	767	771	816
Argentinien	174	210	245	250
Asien	9.135	11.059	11.328	11.657
China	7.747	8.959	9.082	9.284
Japan	312	734	843	885
Europa	10.271	12.574	13.389	13.654
B. R. Deutschland	1.765	2.186	2.317	2.287
Polen	1.227	1.284	1.313	1.350
Frankreich	1.233	1.303	1.285	1.336
Ver. Königreich	802	925	1.002	980
Niederlande	431	728	848	834
D. D. R.	651	816	857	878
Dänemark	688	738	782	775
Tschechoslowakei	532	575	609	610
Italien	418	563	612	640
Belgien	258	543	580	600
Rumänien	305	450	481	554
Spanien	275	492	475	461
Jugoslawien	282	339	384	385
Ozeanien	170	227	244	277
UdSSR	3.781	4.543	5.196	5.500

(Quelle : "Die Fleischwirtschaft" 11-1974).

Tabelle 8 : Schweinefleischexportumfang aus den einzelnen Ländern, in 1000 t.

	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>
Afrika	6	2	2	2
Nord- und Zentralamerika	47	62	90	119
Kanada	28	40	48	52
U.S.A.	19	21	40	65
Südamerika	4	2	1	11
Asien	35	42	80	88
China	35	42	76	86
Europa	513	705	714	664
Belgien	114	134	150	168
Frankreich	8	21	11	10
Dänemark	54	87	74	89
B.R. Deutschland	20	15	20	25
Irland	17	25	28	20
Niederlande	198	238	245	243
Polen	--	5	7	15
Rumänien	10	5	14	10
Schweden	14	26	54	41
Ver. Königreich	15	10	4	11
Australien	5	2	4	20

(Quelle : F.A.O.).

Tabelle 9 : Schweinefleischzufuhr in die einzelnen Länder, in 1000 t.

	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>
Welt/Gesamtumfang	591	774	890	985
Afrika	3	3	3	5
Nord- und Zentralamerika	39	40	49	52
Kanada	8	5	13	17
U.S.A.	25	28	29	28
Südamerika	2	4	6	6
Chile	--	4	6	6
Asien	35	42	82	139
Hong-Kong	16	13	12	12
Japan	17	27	68	126
Europa	511	683	748	780
Frankreich	181	175	168	153
B.R. Deutschland	89	139	199	201
Italien	101	129	146	182
Ozeanien	2	2	2	2

(Quelle : F.A.O.).

Tabelle 10 : Bedeutendste Aus- und Einfuhrmengen von Bacon und Schinken, in 1000 t.

	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>
Ausfuhr : Kanada	2	2	2	2
U.S.A.	9	9	8	8
China	7	7	7	7
Europa	398	391	381	351
Belgien	3	5	5	7
Dänemark	290	288	278	247
Frankreich	1	1	2	4
Irland	28	28	29	30
Niederlande	9	9	9	13
Polen	47	42	38	34
Schweden	11	10	10	8
Einfuhr: Ver. Königreich	384	375	350	320
Frankreich	3	3	3	4
Kanada	4	3	3	3
Hong-Kong	5	6	7	8
U.S.A.	2	2	2	1

(Quelle : F.A.O.).

Dieses braucht nicht nur ein höheres Gewicht je Schlachttier einzuschliessen, sondern es ist auch auf ein schnelleres Wachstum (vielfach durch biochemische Stimulierungsmittel angeregt) sowie auf eine schnellere Reproduktion zurückzuführen.

Der höhere Industrialisierungsgrad hat zur Folge, dass der Schweinesektor viel stärker vom Markt für Viehfutter und fleischersetzende Produkte abhängig ist, beide Produkte, die in hohem Masse dem kapitalistischen Wettbewerb ausgesetzt sind.

Bei der neuzeitlichen Schweinezucht werden zu einem erheblichen Teil künstlich erzeugte Viehfutter verwendet. Andererseits ist Schweinefleisch ein bedeutender Rohstoff für die Konservenindustrie. Die neuen Entwicklungen auf dem Gebiet der fleischersetzenden Produkte (auf Soja-Basis) bedeuten auf längere Sicht eine nicht zu unterschätzende Konkurrenz. Dies gilt zwar nicht als Totalersatz für Frischfleisch, sondern als Bestandteil in Fleischprodukten wie z.B. Wurst.

Es sei darauf hingewiesen, dass derartige Möglichkeiten auch für den Rindfleischsektor bestehen.

Insgesamt betrachtet bestehen augenblicklich keine grösseren Unterschiede mehr in bezug auf die Weltproduktion zwischen Schweinefleisch und Rindfleisch. Hinsichtlich der Welthandelszahlen bestehen dagegen wohl grössere Unterschiede. Ausserdem ist der Handel zwischen einer kleineren Anzahl von Ländern konzentriert. In bezug auf das Gesamtvolumen des Weltfleischmarktes spielt Schweinefleisch denn auch eine weniger bedeutende Rolle. Für die einzelnen Länder aber kann Schweinefleisch eine grössere Bedeutung zukommen (siehe Tabelle 8).

Die wichtigsten Exportländer sind die Niederlande, Polen und Dänemark. Der grösste Teil jenes Handels richtet sich auf die EWG, namentlich in Form von Fleischprodukten. Darüber hinaus findet ein nicht unbedeutender Strom von Schweinefleisch seinen Weg nach den Vereinigten Staaten. Mit dem Beitritt Dä-

nemarks zur EWG ist die Gemeinschaft in eine Überschussposition geraten. Die EWG ist denn auch für Einfuhr von Schweinen und Schweinefleisch besonders geschlossen. Es besteht ein umfangreiches System von Einfuhrrechten und Regelungen, die ausserdem je nach der bestehenden Lage jeweils nachgestellt werden können (siehe Tabelle 9 für die Einfuhr von Schweinefleisch, aufgeteilt nach den verschiedenen Ländern). Die grössten Einfuhrländer sind England, die Vereinigten Staaten, Deutschland und Frankreich. Infolge der Tatsache, dass die Grenzen zwischen Kanada und den Vereinigten Staaten fast ganz offen sind, findet auch viel Export aus Kanada statt.

Innerhalb Europa ist augenblicklich eine grosse Umordnung in der Fleischindustrie im Gange, die für 85% auf die Verarbeitung von Schweinefleisch ausgerichtet ist. Namentlich in den Niederlanden und in England haben bereits viele Massenentlassungen stattgefunden. Die Unternehmen (LYONS, UNILEVER, COVECO) geben den Rückgang am Absatz nach den Vereinigten Staaten als Grund an. In Gewerkschaftskreisen herrscht aber die Meinung, dass die Konzerne von dieser Gelegenheit Gebrauch machen, um umfangreichere Gesundheitsmassnahmen zu ergreifen als auf Grund des Exportrückganges streng genommen nötig wäre (siehe auch Tabelle 10: Bedeutendste Ausfuhrländer für Schweine, Bacon und Schinken).

2.3. Fleischkonserven

Das Modell (Schema) der Produktion von und des Handels mit Fleischkonserven weist Ähnlichkeiten mit dem des Weltmarktes für Rohfleisch auf. In den grossen Rindfleischproduktionsländern Argentinien und Australien bestehen die Konserven vor allem aus Rindfleischprodukten. In der europäischen Industrie wird als Rohstoff in den Konserven vorwiegend Schweinefleisch verwendet.

In den weiter fortgeschrittenen Märkten, wie z.B. England und der Vereinigten Staaten wird viel Fleisch in Kombination mit anderen Nahrungsmitteln (wie Gemüse, Getreide und Kartoffeln) in Konserven verarbeitet. Es handelt sich hierbei z.B. um Fertigmahlzeiten in Dosen, als Tiefgefrierprodukte oder in Form von Suppen.

Im allgemeinen hat die Konservenproduktion der Entwicklung der Fleischproduktion und des Fleischverbrauchs keinen gleichen Schritt gehalten. Die in der Fleischkonservenproduktion auftretenden Schwankungen ergeben sich direkt aus den Produktionsschwankungen von Rohfleisch. Gewöhnlich besteht eine eindeutige Konkurrenz zwischen Frischfleisch und Konservenfleisch. Sind die Preise für frisches Fleisch "einladend", dann nimmt dessen Verarbeitung zu Konserven ab.

Ein grösserer Teil der Fleischexporte von den südamerikanischen Ländern nach den Vereinigten Staaten und Europa ist für Verarbeitung in Fleischprodukten, Konserven oder aufbereiteten Produkten wie z.B. Fleisch-Snacks bestimmt.

Die Eigenproduktion der Verbrauchsgebiete wird mehr als Frischfleisch abgesetzt (es betrifft hier denn auch fettere Qualitäten). Aus industriellen Kreisen kam denn auch, als Reaktion auf die anhaltenden Fleischimportbeschränkungen in der EWG die Bemerkung, dass man in Ermangelung von Verarbeitungsfleisch lieber auf Schweinefleisch übergang (besonders von Schweinefleisch, das in der EWG verfügbar ist) als auf die eigenen Rindfleischsorten, aus denen sich der berühmte Fleischüberschuss der EWG vorwiegend zusammensetzt. Ersatz der beiden Sorten in der verarbeitenden Industrie scheint somit kommerziell berachtet weniger günstig.

Ein bedeutender Aspekt bei alledem ist auch das grosse Ausmass von Gesundheitsschutz, das von den Verbrauchsländern gehandhabt wird. Besonders in den Vereinigten Staaten bestehen auf diesem Gebiet strenge Massnahmen, von denen wir

vermuten dürfen, dass sie auch - wenn nötig - als Vorwand dienen werden, um den Inlandmarkt kommerziell zu schützen. Das Bestehen dieser Gesundheitsvorschriften dürfte denn auch teilweise schon eine Erklärung dafür sein, dass man in vielen afrikanischen Ländern bestrebt ist, um Konservenfabriken zu bauen. Auf diese Art und Weise lassen sich nämlich Beschränkungen auf dem Gebiete des Gesundheitsschutzes weitgehend vermeiden. Das gleiche trifft für den argentinischen Export nach den Vereinigten Staaten zu.

In vielen afrikanischen Ländern (Togo, Kamerun, Äthiopien, Zentralafrikanische Republik, Zambia, Rhodesien, Südafrika und Madagaskar) werden augenblicklich Schlächtereien (Schlachthöfe) und Verarbeitungsbetriebe gebaut. In den meisten Fällen sind hieran Unternehmen aus dem Westen beteiligt.

Nicht nur Gesundheitsvorschriften, sondern auch Einfuhrzölle machen es den Exporteuren schwierig, verarbeitete Produkte abzusetzen. Durch den Beitritt Englands zur EWG sind die herkömmlichen Lieferanten Englands, d.h. mehrere Commonwealth-Länder, in eine weitaus ungünstigere Exportlage geraten. Dies kommt durch den Aufbau des Aussentarifs der EWG, das höher liegt als die bisherigen Einfuhrzölle Englands (diese betragen nämlich 26% bzw. 15%).

Die progressiv gesteigerten Einfuhrzölle, die jeweils höher liegen, je nach dem weiteren Verarbeitungsgrad des Fleisches, trägt dazu bei, dass es in einer grossen Anzahl Fällen für die Unternehmen vorteilhafter ist, um das Rohfleisch zuerst nach den Verbrauchermärkten zu befördern, um erst dort die Verarbeitung in Angriff zu nehmen.

Die Vereinigten Staaten sind die grössten Konservenproduzenten, mit Abstand gefolgt von der Sowjetunion, Deutschland, Dänemark, den Niederlanden und England. Anders liegen die Verhältnisse aber bei den bedeutendsten Exportländern. Hier finden wir die Niederlande und Dänemark als die Länder mit dem grössten Angebot (siehe die Tabellen 11 und 12).

Tabel 11 : Fleischkonserven (canned meat). Bedeutendste Produktionsländer, in 1000 t. (Quelle : "Die Fleischwirtschaft" 2-1975)

	1969	1970	1971	1972	1973
U. S. A.	1.162	1.150	1.229	1.150	
B.R. Deutschland	213	221	224	238	
Dänemark	184	194	208	206	
Niederlande	122	137	140		
Ver. Königreich	130	132	132	135	
Australien	44	46	54	56	
Argentinien	93	69	51		
Jugoslawien	48	56	59	57	

Tabel 12 : Fleischkonserven. Bedeutendste Exportländer, in 1000 t. (Quelle : FAO)

Welt	763	817	830	865	892
Afrika	26	31	34	37	38
Botswana	4	10	11	12	12
Nord- und Zentralamerika	16	15	16	18	21
U. S. A.	11	9	9	11	13
Südamerika	163	171	135	140	114
Argentinien	131	136	82	92	66
Brasilien	16	17	35	32	32
Paraguay	14	13	11	11	13
Asien	26	26	23	24	25
China	20	20	20	20	20
Europa	489	524	574	585	634
Belgien	26	34	39	42	53
Dänemark	167	185	203	205	185
Frankreich	22	25	36	37	43
B.R. Deutschland	12	7	10	10	14
Niederlande	111	120	128	112	159
Ungarn	13	15	20	29	24
Polen	55	55	55	59	65
Rumänien	10	11	11	16	21
Jugoslawien	24	26	20	20	21
Australien	16	21	24	23	28
UdSSR	16	21	24	23	28

Tabel 13 : Fleischkonserven. Bedeutendste Importländer, in 1000 t. (Quelle : FAO)

Afrika	18	20	19	21	21
Nord- und Zentralamerika	270	292	273	289	285
Kuba	18	23	18	20	20
U. S. A.	215	231	221	230	226
Südamerika	3	3	3	3	3
Asien	51	45	51	55	60
Hong-Kong	9	13	12	13	17
Europa	354	377	400	425	448
B.R. Deutschland	70	85	96	104	117
Ver. Königreich	174	180	190	197	207
Belgien	11	13	15	15	16
Frankreich	15	14	13	14	15
Italien	13	13	12	14	15
Niederlande	12	14	15	17	17
Ozeanien	16	19	16	16	18
UdSSR	27	22	22	46	40

Aus Osteuropa ist das Angebot noch nicht sehr gross ; von dort aus erwartet man aber einen zunehmenden Anteil (es nimmt auch kein Wunder, dass sich grosse Konzerne wie UNILEVER und DELTEC-SWIFT für die Produktion in jenen Ländern interessieren).

Trotz der umfangreichen Eigenproduktion ist der Konservenverbrauch in England, den Vereinigten Staaten und Deutschland so gross, dass erhebliche Mengen eingeführt werden müssen. Es ist offensichtlich, dass sich dies durch die verschiedenen Verbrauchergepflogenheiten in den einzelnen Ländern erklären lässt (siehe Tabelle 13).

2.4. Zukünftige Entwicklung

Verschiedene Organisationen haben Untersuchungen angestellt nach den zu erwartenden Entwicklungen auf dem internationalen Fleischmarkt (FAO, OECD (Europäische Organisation für Zusammenarbeit und Entwicklung)). Die Ergebnisse dieser Untersuchungen und die Auffassungen der Sachverständigen auf diesem Gebiet weisen grosse Unterschiede auf. Wohl aber besteht die gemeinsame Vorhersage, dass die Nachfrage nach Fleisch über die ganze Welt zunehmen wird. Zum Teil ist dies zu erklären aus der Steigerung der Kaufkraft pro Kopf der Bevölkerung, aber auch das Entstehen neuer Märkte (arabische Länder) und die Expansion der Märkte als Japan und Italien werden dazu beitragen, dass die Weltnachfrage nach Fleisch nach wie vor zunehmen wird. Dem steht aber gegenüber, dass man erwartet, dass es nur noch geringe Möglichkeiten für weitere Produktivitätssteigerungen geben wird, namentlich in den Gebieten wo die intensive Produktion bereits weit fortgeschritten ist.

Eine weitverbreitete Folgerung ist denn auch, dass die grossen Verbraucherländer in zunehmendem Masse werden einführen müssen, welches somit eine weitere Ausdehnung des internationalen Handels bedeuten würde.

Ein eindrucksvolles Beispiel hierfür wird gegeben durch Italien. Italien befindet sich in bezug auf seine Fleischversorgung in grösseren Schwierigkeiten. Es besteht eine grosse Lücke zwischen Produktion und Nachfrage, so dass enorme Mengen (zum grössten Teil lebendiges Vieh) eingeführt werden müssen. Dieses stellt eine schwere Belastung für die ohnehin schon schwache Zahlungsbilanz dar. Das italienische staatliche Unternehmen EFIM (Finanzierungsgesellschaft) hat nunmehr Pläne entfaltet, um eine grundsätzliche Verbesserung der Lage zu bewerkstelligen. Die Lösung sucht man in der Gründung einer grossen Anzahl Zuchtbetrieben, Viehfarms und Schlächtereien im Ausland. In den Vereinigten Staaten, Kanada, Westdeutschland, Mexiko und in einer Anzahl afrikanischer Ländern werden Zuchtbetriebe errichtet, die junge Kälber für die Mastbetriebe in Italien liefern müssen. In Kolumbien, Argentinien und Äthiopien werden Viehzuchtprojekte geplant, in denen auch Schlachthöfe und Gefrierbetriebe aufgenommen sind. Es ist sehr wahrscheinlich, dass mehrere Grossunternehmen an der Durchführung der Pläne beteiligt werden sollen. Das chemische Konzern MONTDISON hat eine besondere Tochtergesellschaft gegründet, die sich auf die Entwicklung der fleischverarbeitenden Industrie und von Schlächtereien in den Produktionsgebieten in Italien und im Ausland ausrichtet. Der Betrieb verfügt über eigene Viehhaltereien in Süditalien, was als Entwicklungsgebiet gilt.

LIQUIGAS gehört u. a. zu den ausländischen Unternehmen, die im brasilianischen Amazonegebiet erhebliche Gewinne erzielen. Diesen Betrieb findet man auch in Griechenland.

In Afrika hat ein Unternehmen namens LIDECO ein gigantisches Projekt in Angriff genommen für die Zucht von 600.000 Kälbern pro Jahr, auf einer Grundfläche von

5 Millionen ha. Mit den Plänen des staatlichen Unternehmens sind sehr hohe Investitionen verbunden, die sich über einen Zeitraum von 8 Jahren erstrecken. Die Rechtfertigung für diese umfangreichen Plänen ergibt sich aus Deviseneinsparungen auf längere Sicht.

oo0oo

III. INTERNATIONALE FLEISCHINDUSTRIE

1. Entwicklung

Die Internationalisierung der Fleischindustrie muss man zunächst sehen als ein Geschehen, das sich ergibt aus der Entwicklung der nationalen Fleischmärkte und der inländischen Tätigkeiten der betreffenden Konzerne.

Im Verhältnis zu den anderen Sektoren der Nahrungsmittelindustrie sind die multinationalen Unternehmen in der Fleischbranche relativ wenig zahlreich. Von altersher die bedeutendsten sind die englischen und amerikanischen Unternehmen, die vor rund achtzig Jahren auf der internationalen Ebene miteinander in schärfstem Wettbewerb standen. In jener Beginnphase liessen sich jene Unternehmen bereits bald in den bedeutendsten Produktionsländern mit eigenen Fabriken, Schlächtereien und bisweilen auch mit eigenen Viehfarms nieder (besonders in Südamerika und Australien).

Obwohl diese Auslandsbelange durchaus noch eine Rolle spielen, hat das Interesse für internationale Tätigkeiten auf dem Gebiet von Schlachten und Verarbeiten abgenommen. Als Ursache hierfür wird wohl auf die Ausdehnung der Produktion in den Verbraucherländern hingewiesen, und/oder auf Gebiete (Niederlande und Irland z.B. für die Engländer), die weniger weit entfernt gelegen sind.

Die internationale Verteilung von Fleischunternehmen sehen wir gegenwärtig vielmehr im Rahmen grösserer Konzernverbände, in denen sonstige Tätigkeiten manchmal noch stärker international entwickelt sind (Unilever, Swift, Montedison, Ling-Temco-Vought, Lyons, Greyhound, Østasiatische Kompagni).

Die jetzige Entwicklung deutet auf eine Vergrösserung der internationalen Verflechtungen der Fleischindustrie innerhalb der Industrieländer (englische und amerikanische Unternehmen dringen auf dem europäischen Markt durch).

Europäische Betriebe sehen wir auch allmählich mehr erscheinen in Ländern wo, auf jeden Fall auf längere Sicht, ein billigeres Fleischangebot zu erwarten ist, wie Kolumbien, Ekuador und verschiedene afrikanische Länder.

Wenn dabei von direkten Investitionen die Rede ist, bleiben diese jedoch vorwiegend auf Exportschlächtereien oder einfache verarbeitende Industrien beschränkt.

Von grösserer Bedeutung sind die indirekten Methoden, womit auf den Märkten in jenen Ländern penetriert wird. Das erfolgt in Form von Handelsverträgen. Es werden Abnahmeverträge mit Exportschlächtereien geschlossen, Übereinkommen für die Lieferung von vollständigen Fabriken, Know-How-Verträge, usw..

Auch Osteuropa interessiert sich für die multinationalen Betriebe. Swift und Unilever haben z.B. Verträge abgeschlossen, wobei vollständige Fabriken und technische Kenntnisse für die Fleischverarbeitung geliefert werden. Bisweilen werden auch gleichzeitig Abnahmeverträge geschlossen oder Abschlüsse "gegen gleichen Wert" getätigt : die Fabriken werden mit Fertigwaren bezahlt.

In verschiedenen Darlegungen wird als wichtigste Triebfeder für den vermeinten neuen Hang nach Internationalisierung die zu erwartende Verknappung in der Fleischversorgung erwähnt. Besonders in den Verbraucherländern des Westens ; je-

doch auch Japan, die arabischen Länder und die sozialistischen Länder werden bedeutende Marktpartner auf dem internationalen Markt werden.

Das Angebot, das die vergrösserte Nachfrage decken müsste, dürfte zum Teil in den Entwicklungsländern gefunden werden, wo noch ein bedeutendes Potential an Fleischproduktion vorhanden sein würde. Es fragt sich aber, ob und wann jenes potentielle Angebot kommerziell "einladend" angeregt werden kann.

Dazu wären die wichtigsten Voraussetzungen noch zu schaffen. In einer Anzahl Entwicklungsländern wird hieran energisch gearbeitet, in den zahlreichen Projekten zur Verbesserung der Viehzucht und der Fleischindustrie.

Hierbei spielen Kapital und Sachverständigenhilfe über bilaterale und multinationale Kanäle eine bemerkenswerte Rolle. Ausserdem bedeuten aber all jene Projekte ein nicht unbedeutendes Gewinngebiet für die Unternehmen, die mit der Durchführung derartiger Projekte beauftragt werden. Die Weltbank hat gut 130 Projekte in Ausführung, oder hat diese teilweise bereits im Viehzuchtsektor (Rindvieh) durchgeführt. Die Hälfte der Gesamtsumme an Darlehen, die seitens der Weltbank dem Agrarsektor gewährt wurden, bezog sich bisher auf Viehzuchtprojekte. Etwa 80% sämtlicher Viehzuchtprojekte befinden sich in afrikanischen und lateinamerikanischen Ländern. Im Durchschnitt erteilt die Bank für diese Projekte Kredite bis 45% der Gesamtkosten. Rund 40% der Input muss aber für die meisten Projekte aus dem Ausland bezogen werden. Das bedeutet somit eine gute Quelle für die Zulieferungsbetriebe des Westens, um ihren Ansatz zu finanzieren.

Nicht nur die Entwicklung und die Mitbenutzung der Exportindustrie, sondern auch die zunehmende einheimische Kaufkraft, die für einen höheren Fleischverbrauch bearbeitet werden kann, kann für die multinationalen Tätigkeiten der Fleischunternehmen interessant sein.

2. Expansionsmöglichkeiten

Obwohl der Bedarf der grossen Verbraucherländer (EWG, USA) zunehmen wird, und damit eine Vergrösserung des internationalen Handels erwartet wird, wird letzterer ohnehin für einen bedeutenden Teil noch den Charakter eines stark schwankenden Marktes beibehalten. Die Exporte nach den bedeutenden Verbraucherländern sind ergänzender Art. Sowohl die fleischverarbeitende Industrie wie auch die Viehzucht sind in jenen Ländern im allgemeinen besonders geschützt. Wenn der einheimische Markt einmal gut versorgt ist, dann sorgen diese schützenden Regelungen schon dafür, dass der Zutritt von zusätzlichen Mengen sehr schwierig ist. Wenn nötig, beschliesst man zu weitergehenden Massnahmen. (Es sei in diesem Zusammenhang erinnert an die Einfuhrsperre der EWG im Jahre 1974).

Für Fleischprodukte werden die Einfuhrzölle in der EWG höher, je nachdem der Mehrwert höher liegt, welches zutrifft, wenn sich das Produkt in einer weiteren Verarbeitungsphase befindet. So wird z.B. auf lebendigem Rindvieh 16% Mehrwertsteuer erhoben, auf Frischfleisch 20%, auf getrocknetem oder geräuchertem Fleisch 24% und auf Konserven 26%. Für die Einfuhr von Schweinefleisch gilt eine Steuerabgabe, die eine Abhängigkeit gegenüber den Preisen für Viehfuttergetreide darstellt. Man geht dabei aus von der Menge an Getreide, die gebraucht wird um 1 Kilo Schweinefleisch zu erzeugen.

Die spezialisierten Handelsunternehmen können sich in jener Sphäre gut zu Hause geföhlen. Für die Viehzüchter und für die fleischverarbeitende Industrie sind die Preis- und Absatzrisiken in einem derartigen schwankenden Markt sehr gross. Vielleicht dass auch hierin eine Ursache gesucht werden müsste für die Zurück-

haltung, die die internationalen Fleischunternehmen für grössere direkte Investitionen im Ausland an den Tag legen. Interessanter werden Investitionen dieser Art wohl, wenn Garantien z.B. seitens der behördlichen Stellen erzielt werden können, oder wenn ein ausreichender Einfluss ausgeübt werden kann auf die Behörden, die für die Marktordnung verantwortlich sind. In den meisten Fällen aber wird eine Verbindung auf Vertragsbasis den Vorzug erhalten. Kann man zB das Fleisch einmal nicht aus einem bestimmten Land beziehen, dann kann man sich leicht nach einem anderen Lieferanten umsehen : man hat sich ja nicht "festgenagelt".

Ein Beispiel hierfür lesen wir aus dem Jahresbericht von DELTEC, welche Firma einen grösseren Teil der ausländischen Belange von SWIFT und ARMOUR übernommen hat. Darin wird klargemacht, dass dank der guten Konzernorganisation von DELTEC in Europa, es ihr gelungen war die Fleischversorgung der Verarbeitungsbetriebe trotz der Einfuhrsperre der EWG (1974) aufrechtzuerhalten. Man hatte bisher Fleisch von ausserhalb der EWG eingeführt, und als dies nicht mehr möglich war, konnte man auf andere Lieferanten innerhalb der EWG umschalten.

Die internationale Fleischindustrie befasst sich nicht nur mit der Verarbeitungsphase als Wirtschaftstätigkeit. Mehrere Unternehmen beschäftigen sich auch mit der Zulieferung von bedeutenden Hilfsmitteln für die Viehzucht. Mehrere europäische Länder sind bekannt für den Export von gut qualifiziertem Zuchtvieh. Die Anwendung künstlicher Befruchtung hat auch zu einem lebhaften Handel mit Spermata geführt. Viel Zulieferung sehen wir auch von jungem Schlachtvieh, das in spezialisierten gut ausgerüsteten Zuchtbetrieben erzeugt und zur weiteren Mastung an spezielle Mastbetriebe weiterverkauft wird.

Die grossen Fleischindustrien sind an der Entwicklung besonderer Rassen interessiert, die sich für fortgeschrittene Fleischverarbeitung eignen (Unilever mit ihrem "Superschwein").

Es ist der Know-How dieser Art, der nunmehr zu guten Preisen als Entwicklungshilfe angeboten wird.

Wie das multinationale Kapital die Technologie als Machtmittel hantiert, geht aus zahlreichen Beispielen hervor.

Ein Untersuchungsprogramm der Rockefeller-Foundation und der USAID hatte zum Zweck Grassorten zu entwickeln, zur Verbesserung des Weideareals in Brasilien. Man selektierte dabei auf Grund des Wachstumsreaktionen bei Kunstdüngerzusatz, in der Wissenschaft, dass das Land für 70% von seiner Kunstdüngerversorgung vom Ausland (amerikanische Unternehmen) abhängig ist. Warum hat man sich dabei nicht um eine wirklich angepasste technische Entwicklung bemüht : z.B. durch Selektieren auf Grund von Widerstandsfähigkeit gegen Dürre ?

Durch Konferenzen, wissenschaftliche Abhandlungen, Zurverfügungstellung von Sachverständigen, wird stets häufiger die Niederlassung von mehr industriellen Viehzuchtbetrieben (z.B. in Form von "feedlots") in den Entwicklungsländern gefördert. In einigen jener Ländern kann eine Verbesserung der Wirtschaftlichkeit in der Viehzucht einen bedeutenden Beitrag zur einheimischen Wirtschaftsentwicklung liefern. In vielen Fällen aber schliesst sich die penetrierte Technologie der bestehenden Struktur nicht an.

Nicht selten besteht das einzige Ziel darin, die Produktion zu Gunsten des Exports zu steigern. Damit steigt der einheimische Sektor in die internationalen Wettbewerbsbedingungen ein.

Wozu das führen kann, wenn - wie so oft zutrifft - das Gewicht jenes Exports für die Zahlungsbilanz unverhältnismässig gross wird, haben wir vor kurzem noch sehen können am Fall Botswanas. Das kleine, sehr arme Land, das zwischen Südafrika und Rhodesien liegt, hat einen sehr bedeutenden Fleischexport. Diese Position hat das Land u. a. mittels der europäischen Entwicklungshilfe erworben. Als aber im Jahre 1974 das Einfuhrverbot von Fleisch von Kraft war, wurde das Land hierdurch schwer heimgesucht. Besonders wurden dabei eine grössere Anzahl kleinerer Bauern betroffen, die ihr Vieh an die Exportschlächtereien liefern. (Die Hälfte des Exports geht normalerweise nach der EWG, wovon 64% auf England entfällt). Trotz des neuen Übereinkommens zwischen der EWG und 46 Entwicklungsländern, darunter auch Botswana, unterliegen Fleischimporte - auch aus diesen Ländern - schweren Einfuhrzollabgaben. Infolge des Fleischüberschusses in Europa sind diese Abgaben augenblicklich besonders hoch. Sogar so hoch, dass die "Botswana Meat Commission", die alles Fleisch von den Viehhaltern kauft (80% der Bevölkerung ist herkömmlicherweise an der Viehhalterei beteiligt), sich gezwungen sah, ihre Einkäufe einzustellen.

Die Abgaben haben u. a. zum Zweck, um die Preisunterschiede zwischen dem europäischen und dem Weltfleischmarkt zu überbrücken. Auf diese Art und Weise aber wird der europäische Agrarfonds auf Kosten der afrikanischen Bauern und der Arbeiter in der Fleischindustrie begünstigt.

Vor einigen Jahren hat sich in Argentinien das Umgekehrte im Handel mit Europa vorgetan. Da im Gemeinsamen Markt zu wenig Rindfleischbestände vorhanden waren, hatten die zuständigen Behörden beschlossen, die Einfuhrabgaben zu senken. Darauf erhöhten die argentinischen Instanzen die Exportabgaben, so dass der von den Arbeitern und Bauern erzeugte Überschuss nunmehr von einer anderen Behörde abgeschöpft wurde. Auf diese Weise entsteht eine Art inflatorischer Export (aus Europa). Die verbesserten Exportaussichten hatten nämlich den einheimischen Fleischmarkt beeinflusst: senkendes Angebot, höhere Preise. Die Belange des Exportlobbys haben es sogar soweit getrieben, dass in Argentinien fleischlose Perioden eingestellt wurden, ein hartes Mittel im den Inlandverbrauch einzuschränken.

Aus diesen Darlegungen kann man die einseitigen Abhängigkeitsbeziehungen erkennen, die in den beschriebenen internationalen Strukturen und Zusammenhängen beschlossen liegen.

Multinationale Unternehmen spielen dabei eine grosse Rolle.

Wie verhält man sich z. B. zu der Tatsache, dass ein einziges amerikanisches Unternehmen die ganze Fleischproduktion des kleinen Haïtis in Händen hat? (Hampco).

Für die Beschäftigungslage kann die internationale Abhängigkeit direkte Folgen haben. Durch einen Rückgang des Fleischexports nach den Vereinigten Staaten mussten z. B. voriges Jahr eine Anzahl Exportschlächtereien in mittelamerikanischen Ländern geschlossen werden.

In Europa vollzieht sich augenblicklich eine vollständige Umstrukturierung der Fleischwarenindustrie, die u. a. eine Folge ist von Verschiebungen in der Wettbewerbslage der verschiedenen Schweinefleisch produzierenden Länder. Einige Tausende Arbeitnehmer werden entlassen. Es sind hier grosse Unternehmen wie LYONS und UNILEVER, die ihre Belange in der Fleischindustrie umorganisieren, um zu höheren Gewinnspannen zu gelangen.

3. Die multinationalen Betriebe

Die grossen amerikanischen Betriebe, die herkömmlicherweise auch die bedeutendste Rolle in der internationalen Fleischindustrie gespielt haben, stammen aus den letzten Jahrzehnten des vorigen Jahrhunderts. Dieses war einerseits möglich durch die Wirtschaftsexpansion im Zeitalter der industriellen Revolution, andererseits durch grosse technische Erneuerungen in den Beförderungsmitteln und in der Gefriertechnik. Hierdurch konnten die Schlächtereien und die fleischverarbeitende Industrie bei den Produktionsgebieten des Schlachtviehs niedergelassen werden. Bisher wurde das Vieh lebendig in die Verbrauchergebiete überführt, um dort geschlachtet zu werden. Auch die starke Ausdehnung der Absatzmärkte in den Industrieländern und der grosse Aufschwung der Nahrungsmittelindustrie haben das Klima geschaffen, in dem die grossen Fleischkonservenfabrikanten gut gedeihen konnten. Es trat nicht nur eine quantitative Ausdehnung in bezug auf die ursprünglichen Tätigkeiten auf, sondern auch die Internationalisierung und Integration wurden zu bedeutenden Dimensionen der Expansion.

Seit den fünfziger Jahren hat die amerikanische Fleischindustrie eine Anzahl tiefgreifender Veränderungen erfahren. Man spricht wohl von einer zweiten industriellen Revolution. In grossem Umfang wurden die Betriebe nacheinander mechanisiert und rationalisiert.

Es tritt hierbei auch eine geographische Verschiebung von den grossen Schlacht- und Verarbeitungsfabriken nach den grossen Viehzuchtgebieten auf, während gleichzeitig eine erhebliche Masstabvergrösserung der Produktion zu verzeichnen ist.

In diesen Entwicklungen empfinden die "alten" Betriebe mit den grossen veralteten Kapazitäten grössere Schwierigkeiten, um mitzukommen. Es tauchen neue Unternehmen auf, die die Produktion weitgehend moderner und durchaus besser spezialisiert in Angriff nehmen und sich damit einen Platz auf den Inlandmarkt erobern.

Im Zeitabschnitt zwischen 1968 und 1972 stiegen die Umsätze von SWIFT und ARMOUR nur um 10 bzw. 5%, während moderne Unternehmen wie IOWA und AMERICAN BEEF PACKERS deren Verkäufe fast verdreifachten.

Mehrere alte bekannte Firmen werden in ihrer abgeschwächten Lage durch die Expansion von grossen Konglomeraten getroffen: ARMOUR wird Eigentum von GREYHOUND, MORELL gehört nunmehr zu UNITED BRANDS und WILSON ist von der LINGTEMCO-VOUGHT Kombination übernommen worden. (Nur SWIFT weiss sich selbständig zu erhalten, obwohl dies nicht ohne grosse Umorganisationen und eine sehr starke Diversifizierung gelingt). Die Beweggründe, die hinter diesen Zusammenschlüssen liegen, sind nicht nur kommerziell-technischer Art (Anschluss an sonstige Tätigkeiten innerhalb der Konzerne), sondern auch rein finanzieller Art (Risikoverteilung, finanzielle Spekulationen).

Auch in den sechziger Jahren sehen wir einen Abbau der direkten ausländischen Belange: d.h. nachdem vorher eine Konzentration stattgefunden hatte. SWIFT und ARMOUR kombinierten z.B. im Jahre 1958 ihre ausländischen Tätigkeiten zu einem grossen Teil in INTERNATIONAL PACKERS, was später DELTEC geworden ist.

Obwohl man diese direkten Belange abstösst, ist in den meisten Fällen jedoch wohl von einer indirekten Überwachung mittels Lieferverträge, Markenführung, usw.. die Rede.

Im Anschluss an die strukturellen Änderungen in den industriellen Fleischbetrie-

ben erfolgt auch im Verteilungsapparat eine Stromlinienführung. Der Weg vom Viehbauer zum Verbraucher wird stark gekürzt und die Rolle des kleinen Metzgerladenbesitzers wird weitgehend zurückgedrängt. Der grösste Teil des Kleinhandvertriebs findet nunmehr seinen Weg über die grossen Lebensmittel-Filialbetriebe. übriges ist auch von seiten der Grossverteilketten Interesse für die Erwerbung von Tätigkeiten entstanden, die auf der Ebene der Gestaltung von Fleischfertigwaren liegen (z.B. Ausknochen und Vorverpacken).

Sowohl diese Betriebe im Verteilungssektor wie auch in den modernen spezialisierten Fleischunternehmen weisen die Neigung auf, diese arbeitsintensiven Bearbeitungen zu verlagern : mit den Schlächtereien mit nach den Produktionsgebieten.

Dort liegen die Löhne aber überwiegend niedriger, und die amerikanischen Gewerkschaften sind ständig bemüht, diese Tätigkeit in den bestehenden Niederlassungen aufrechtzuerhalten und dem Unternehmer nicht die Gelegenheit zu geben, die Lohnunterschiede gegeneinander auszuspielen.

Neben den herkömmlichen Grossbetrieben wie SWIFT, ARMOUR, MORELL und WILSON, die noch vorwiegend einen diversifizierten Charakter aufweisen und die mehr spezialisierten Unternehmen der zweiten Generation, nehmen die Schweinefleischindustrien eine mehr gesonderte Stellung ein. Dort ist von einem grösseren Ausmass der Integration die Rede. Es gibt fast keinen schweinefleischverarbeitenden Betrieb, der nicht über eine eigene Schlachtkapazität verfügt.

Die dargelegten Entwicklungen in der amerikanischen Fleischindustrie können nicht einzeln betrachtet werden, ohne dabei Rücksicht zu nehmen auf die Tendenzen, die sich im amerikanischen Viehzuchtsektor vorgetan haben. Namentlich seit dem zweiten Weltkrieg hat die Industrialisierung der Viehhalterei einen sehr grossen Aufschwung gemacht und ein Niveau erreicht, das international noch sonst nirgends vorkommt (besonders im Rindviehsektor). Vor allem die relativ niedrigen Viehfutterpreise in den Vereinigten Staaten und die stark zugenommene Verbrauchernachfrage waren bedeutende Faktoren, die die Produktionssteigerung, die bestimmt in den letzten zehn Jahren die grösste der Welt gewesen ist, angeregt haben. (Trotzdem ist der Verbrauch noch stärker angestiegen, wodurch der Import nach wie vor zunimmt).

Man darf annehmen, dass ein gegenseitiger Zusammenhang besteht zwischen den Entwicklungen im Viehzuchtsektor und denen in der Fleischindustrie. Standardisierung des Produkts (Gewicht, Qualität), die Konzentration der Viehhalterei in "feedlots" - siehe dafür Seite 7 -, die Veränderungen in der Organisation der Erzeugermärkte, all diese Faktoren haben einen direkten Einfluss auf die Industrie.

Die das Vieh kaufende Industrie geht mehr und mehr dazu über, die Geschäfte ausserhalb des öffentlichen Marktes, also direkt bei den "feedlots" oder bei den kleineren Farmen abzuschliessen. Zwischen 1960 und 1970 ging der Einkauf von Rindvieh durch die grossen "Fleischkonservenfabrikanten" auf den amtlichen Märkten von 46% deren Gesamteinkäufe auf 19% zurück.

Die direkten Ankäufe bei Viehproduzenten erhöhte sich von 39 auf 65%, der Rest wurde auf öffentlichen Auktionen gekauft. Für die anderen Fleischsorten galt eine ähnliche Tendenz, wobei gesagt werden muss, dass diese Situation auf den Schweinemärkten bereits 1960 bestand. Die nächste Phase in diesem Prozess kündigt sich bereits an : die Fleischkonservenfabrikanten gehen dazu über, in "feedlots" eigenes Vieh zu halten (zur Zeit vor allem noch auf Pensionbasis = "customs feeding"). Auch werden langfristige Lieferungsverträge abgeschlossen.

Hierdurch wird eine grössere Kontinuirlichkeit in der Belieferung erzielt. Als kritisch gilt hierbei aber, dass die Viehhalterei hier für die Agrarindustrie auf Grund ihres hohen Industrialisierungsniveaus interessant wird.

Die Gegenseitigkeit in der Beziehung zwischen Viehhalterei und Fleischindustrie besteht darin, dass auch von der letztgenannten aus ein Druck auf die Schlachtviehproduktion ausgeübt wird. Forderungen der Qualität, Quantität und Kontinuirlichkeit sind Wettbewerbsfaktoren. Es ist von den Machtverhältnissen zwischen verschiedenen Kapitalien abhängig, welche Mechanismen die stärkeren sind. In den Vereinigten Staaten sind die Viehfarms herkömmlicherweise von grossem Umfang und besitzen die Bauern eine Machtposition. In Europa ist es durchaus klar, dass seitens der Industrie ein sehr starker Druck auf die Viehbauern ausgeübt wird. Dadurch ist letztere Gruppe im allgemeinen in eine weitaus abhängigere Position gegenüber der Fleischindustrie geraten (Vertragssystem, technische Bindungen, usw.). Dabei spielt eine Rolle, dass in Europa die Bauernbetriebe im Durchschnitt viel kleiner sind als in den Vereinigten Staaten.

In Fachkreisen spricht man von einer Krisensituation, die sich in den letzten zwei bis drei Jahren in der amerikanischen Fleischindustrie bemerkbar gemacht hat. Als bedeutendste Ursachen hierfür erwähnt man die gestiegenen Viehfutterpreise (Soja), die höheren Importpreise für Fleisch das zur Verarbeitung im Fleisch enthaltenden Produkten bestimmt ist (25% des Verbrauchs erscheint in Form von Hamburgern, Hot-Dogs, usw.) und infolgedessen auch die Steigerung der Preise von Schlachtvieh.

Es wird erwartet, dass eine Anzahl Tendenzen in der strukturellen Entwicklung der Fleischindustrie in verstärktem Masse auftreten werden: Zusammenschlüsse, Diversifizierung. Dazu kommt noch eine neue Neigung zu Investitionen in viehproduzierenden Ländern.

Obwohl es natürlich nicht angeht in diesem Zusammenhang allgemeine Schlussfolgerungen zu ziehen, enthalten die Entwicklungen in der amerikanischen Fleischindustrie ohnehin eine Anzahl charakteristische Erscheinungen, die sich ohne weiteres auf der internationalen Ebene wiederholen dürften. Ausserdem übt der amerikanische Fleischsektor, also auch die damit zusammenhängenden Betriebe, einen sehr grossen Einfluss auf die internationalen Verhältnisse aus.

Neben den Vereinigten Staaten ist England ein bedeutendes Mutterland für die ersten multinational tätigen Fleischindustrie gewesen. Ein geschichtlich wichtiger Hintergrund ist, dass das Land für einen bedeutenden Teil seiner Lebensmittelversorgung vom Ausland abhängig war. In Wettbewerb mit den amerikanischen Unternehmen wurden um den Jahrhundertwechsel Niederlassungen (Handelskontore und Schlachthöfe) in verschiedenen wichtigen fleischproduzierenden Ländern eingerichtet. (Übrigens wurde es den Kapitalisten schon bald klar, dass ihre scharfe Konkurrenz den gemeinsamen Interessen nur Schaden zufügte, so dass nach nicht allzu langer Zeit eine Anzahl Absprachen über die Marktverteilung gemacht wurde).

An erster Stelle kamen selbstverständlich die Commonwealth-Länder für die britische Expansion in Betracht (Australien, Neuseeland, Südafrika). Aber auch in südamerikanischen Ländern wie Brasilien und Argentinien liessen sich englische Unternehmen nieder.

Zunächst spielten die englischen Unternehmen und auch die britischen Tochtergesellschaften von amerikanischen Firmen, vorwiegend die Rolle von Handelsunternehmen.

Bei der weiteren Entwicklung von international tätigen Betrieben stellt man aber häufig fest, dass sich die Handelstätigkeiten später in Richtung eigener produktiver Niederlassungen in den einzelnen Ländern entwickeln.

Bedeutende englische multinationale Betriebe im Fleischsektor sind : UNION INTERNATIONAL (Eigentum der kapitalkräftigen Vestey-Familie), die vollständig integrierte BROOKE BOND LIEBIG (von Bauernhof zur Schlächtereier) und die (halbbritische) UNILEVER.

Nach dem Zweiten Weltkrieg war die englische Regierung besonders darum bemüht, die einheimische Nahrungsproduktion zu vergrößern. Das bedeutete bessere Aussichten für die einheimische Industrie : die auf der nationalen Ebene tätigen Betriebe und die Inlandniederlassungen der multinationalen Betriebe. Der Marktanteil der amerikanischen Betriebe, der bis dahin recht erheblich war, ging zurück.

Für was die internationale Verbreitung der englischen Unternehmen anbetrifft, stellen wir eine Verschiebung der Belange fest. In politisch sicheren Ländern sind die Belange beibehalten worden (Australien, Neuseeland, Brasilien). Expansion sowie Ersatz für eingestellte Betriebsteile (Argentinien) sucht man vielmehr in Europa und Irland (EWG).

In England selbst weist die Entwicklung der Fleischindustrie Erscheinungen einer weitergehenden Integration auf. BROOK BOND LIEBIG z.B. besitzt Viehfarms (Afrika), Schlächtereien, Verarbeitungsbetriebe und seit einiger Zeit auch eine eigene Verteilernetze (Baxters Butchers).

Das grösste britische, und wahrscheinlich auch europäische Fleischunternehmen ist die FATSTOCK MARKETING CORPORATION. Dieser Betrieb wurde 1954 von der National Farmers' Union) gegründet und war ursprünglich als Vermarktungsorganisation für die Bauernmitglieder beabsichtigt. Der Betrieb wusste sich aber im Jahre 1962 wirtschaftlich weiter zu integrieren durch Übernahme des Schweinefleischkonzerns Marshe Baxter. Die F.M.C. ist noch immer ein stark auf Fleisch spezialisiertes Konzern, das im Gegensatz zu Brook Bond Liebig vorläufig noch auf dem Inlandmarkt tätig ist. Die wichtigsten Tätigkeiten sind Grosshandel und Einschlächten von Rindern, Schweinen, Lämmern und Schafen, also Fleisch, Geflügel, Fleischverarbeitung, Fleischtransporte und Einzelhandel.

Auch Unternehmen aus anderen Betriebszweigen, oder die ihre Belange in anderen Sparten der Nahrungsmittelindustrie haben, sind bestrebt Interessen in der Fleischindustrie zu erwerben (LYONS). Im allgemeinen ist der Fleischsektor in England stärker mit den übrigen Teilen der Nahrungsmittelindustrie verflochten als in anderen Ländern.

Fleischunternehmen auf dem europäischen Kontinent waren bis vor kurzem ziemlich ortsgebunden. In den letzten Jahren sehen wir aber eine Zunahme der Tendenz zum Internationalisieren.

Bedeutende Unternehmen sind die deutsche Firma SCHWEISFURTH, mit Produktionsniederlassungen in Frankreich und Brasilien, und die dänische Firma PLUMROSE, eine Unterabteilung der umfassenden ØSTASIATISKE HANDELSKOMPAGNI, ein grosses international verzweigtes Handels- und Industrieunternehmen. Auch italienische Unternehmen dehnen ihre Tätigkeiten über die Landesgrenzen hinaus .

IV. ALLGEMEINE ANGABEN ÜBER EINE ANZAHL WICHTIGER UNTERNEHMEN IN DER FLEISCHINDUSTRIE, MIT BELANGEN AUSSERHALB DES HERKUNFTSLANDES.

SWIFT & COMPANY (ESMARK)

Das älteste Unternehmen des internationalen Fleischsektors datiert aus 1885. SWIFT & Co. entwickelte sich sehr rasch zu einem grossen integrierten Unternehmen, nicht nur für die Produktion und Verteilung von Schweine- und Rindfleisch, sondern auch von Geflügel und Molkereierzeugnissen. In den ersten zwei Jahrzehnten dieses Jahrhunderts war im Betrieb ausserdem eine Expansion in Richtung sonstiger Tätigkeiten zu verzeichnen und entwickelte sich somit zu einem stark diversifizierten Unternehmen.

Im Jahre 1918 werden die damals bereits umfangreichen ausländischen Niederlassungen untergebracht in SWIFT INTERNATIONAL, welche Firma später teilweise als INTERNATIONAL PACKERS Ltd. an DELTEC INTERNATIONAL abgestossen wurde. Zusammen mit den grossen Konkurrenten ARMOUR, WILSON und MORELL, wird es SWIFT im Jahre 1920 durch ein Urteil der Anti-Trust-Kommission unmöglich gemacht, weitere Belange in sonstigen Nahrungsmittelsektoren zu erwerben.

Im Zeitabschnitt nach dem Zweiten Weltkrieg sucht man nunmehr Expansion im Versicherungsektor, Öl und Kunstdünger.

Nach einer vollständigen Umorganisation im Jahre 1969, wobei mehrere Fabriken geschlossen und viele Arbeitnehmer entlassen wurden, wird 1973 das Unternehmen umbenannt und unter dem Namen ESMARK INC. weitergeführt. Wir finden nun die verschiedenen Tätigkeiten in den Abteilungen von ESMARK zurück: SWIFT & Co (Fleisch), die VICKERS ENERGY GROUP für Erdöltätigkeiten, ESTECH für den chemischen Sektor und G.S.I. für die Versicherungen. Die Abteilung für Fleisch blieb aber trotz der fortschreitenden Diversifizierung nach wie vor die bedeutendste Abteilung des Konzerns.

Als Grund für diese letzte Umorganisation dürften folgende Argumente erwähnt werden: Konsolidierung und Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten. Im Gegensatz zu ihren grossen Konkurrenten ist es SWIFT gelungen, ihre Unabhängigkeit aufrechtzuerhalten. 1967 wurde zwar ein Versuch gemacht (seitens GULF und WESTERN INDUSTRIES) um SWIFT zu übernehmen; da dieser Betrieb jedoch bereits Belange in anderen Nahrungsmittelindustrien hatte, wurde die Übernahme durch die Anti-Trust-Gesetzgebung verhindert.

Tätigkeiten:

Seit 1958 hat SWIFT mehrere Versicherungsgesellschaften übernommen, darunter eine, die besonders tätig ist auf dem Gebiete der Versicherung von Nahrungsmittelfabriken und Gastwirtschaften.

Bei der Umformung zu ESMARK wurden die Versicherungsbelange zusammen mit den Investitionsgesellschaften und der internationalen Dienstleistung (GLOBE ENGINEERING) in die G.S.I. Inc. untergebracht. GLOBE ENGINEERING befasst sich mit der Lieferung, der Auslegung und Verwaltung von Fleischfabriken, auch im Ausland.

SWIFTS Erdölgesellschaft, die VICKERS ENERGY GROUP, verfügt über ein Netz von über 900 Tankstellen und weiter über eigene Schürfgesellschaften, Betriebe für die Ausbeute und das Raffinieren von Erdöl, sowie über eine petrochemische Industrie.

Der chemische Sektor, der in ESTECH untergebracht ist, ist auf Agrarprodukte (Kunstdünger) sowie auf die Verarbeitung von Nebenprodukten der Viehzucht, wie Leder, ausgerichtet. Die zu dieser Abteilung gehörige A.C. LAWRENCE LEATHER gehört zu den grössten Gerbereien der Welt. Mit 80% des Gesamtumsatzes von ES-MARK ist die Abteilung für Fleisch, SWIFT & Co., die bedeutendste Abteilung des Konzerns.

Die einzelnen Tätigkeiten entfallen auf die Unterabteilungen :

SWIFT FRESH MEATS erzielte im Jahre 1972 einen Umsatz von über \$ 1 Milliard. In den 20 Schlächtereien (die Anzahl betrug 1968 noch 30 und in den fünfziger Jahren noch 55), den 125 Verteilungszentren (gegen 300 im Jahre 1968) und vier elektronischen Rechenzentren sind nunmehr gut 8.000 Arbeitnehmer beschäftigt. Aus den Zahlen geht eindeutig hervor, dass sich in den letzten Jahren eine eingehenden Umorganisation vollzogen hat, wobei alte und wenig rentable Betriebe ohne weiteres geschlossen wurden. Bis 1973 gehörte auch die rasch in Bedeutung zunehmende GLOBE ENGINEERING Co. zur Unterabteilung Swift Fresh Meats.

Die SWIFT PROCESSED MEATS COMPANY besteht aus 11 fleischverarbeitenden Betrieben, die für die Zulieferung vollständig von der Fresh Meats Group abhängig sind.

Die SWIFT GROCERY PRODUCTS COMPANY stellt Fertigmahlzeiten, Tiefgefrierprodukte und Fleischkonserven her. Weiter versorgt sie die Marketing einer bedeutenden Reihe von Produkten der Swift & Co.

Die SWIFT DAIRY & POULTRY COMPANY ist in Amerika der grösste Geflügelproduzent. Auf Molkereigebiet ist SWIFT besonders tätig in der Produktion von Butter, Käse und Speiseeis.

SWIFT & Co. verfügt noch über rund 13 Auslandsniederlassungen, die in SWIFT INTERNATIONAL untergebracht sind. Es betrifft hier sowohl Handelskontore wie auch Produktionsbetriebe. Die bedeutendsten Niederlassungen sind jene in Kanada, England und Deutschland.

Neben Swift International hat früher auch INTERNATIONAL PACKERS Ltd. einige Auslandsniederlassungen von SWIFT kontrolliert. Diese Firma wurde 1958 vom Fleischunternehmen ARMOUR errichtet, welches Unternehmen in Bedeutung gleich nach SWIFT kommt. Amtlich war seitens I.P.L. beabsichtigt worden, die Tochterunternehmen von SWIFT und ARMOUR im Ausland zum grössten Teil gemeinsam zu führen. Es galt hier vor allem die Niederlassungen in Ländern wie Brasilien, Australien, Argentinien und Neuseeland. Im Jahre 1969 wurde I.P.L. jedoch von DELTEC INTERNATIONAL Ltd. übernommen, einem Unternehmen, das sich mit internationalen Banktätigkeit, technischer Dienstleistung und der Versorgung und Erschliessung von internationalen Handelskanälen befasst. Durch diese Transaktion hat ARMOUR beträchtliche Belange in DELTEC erworben, aber nach der Übernahme von ARMOUR durch GREYHOUND wurden diese Belange wieder abgestossen. Nachträglich muss festgestellt werden, dass ARMOUR und in geringerem Masse SWIFT über INTERNATIONAL PACKERS Ltd. einer gerichteten Strategie gefolgt haben, um ihre Belange im Ausland abzubauen. Dieser Prozess fand sein vorläufiges Ende im Jahre 1974, als DELTEC ihren Aktieninhabern mitteilen konnte, dass das Unternehmen nicht länger direkt an irgendwelchen industriellen Tätig-

keiten beteiligt war, d.h., dass die bisherigen ausländischen Produktionsbetriebe von SWIFT und ARMOUR aufgelöst oder aber in andere Hände übergegangen waren.

SWIFT/ESMARK

	Arbeitnehmer	Umsatz (Mio \$)	Reinerlös (Mio. \$)	Arbeitsproduktivität (Umsatz/Arbeitnehm.)
1967	51.800	2.834,7	26,7	54.724
1968	46.200	2.832,0	41,6	61.724
1969	42.700	3.107,6	21,9	72.777
1970	38.900	3.076,4	29,0	79.084
1971	34.900	2.996,2	26,1	85.851
1972	33.600	3.245,8	37,0	97.000
1973	33.000	3.951,0	48,8	119.000
1974	33.500	4.615,7	68,1	137.000

ARMOUR/GREYHOUND

1968	17.000	2.103,0	12,0	17.000
1969	18.000	2.162,0	18,1	18.000
1970	40.500	2.730,0	55,5	40.500
1971	44.000	2.712,0	70,5	44.000
1972	52.000	2.913,0	66,8	52.000
1973	62.500	3.408,0	54,5	62.500
1974	63.500	3.458,0	54,4	63.500

ARMOUR & COMPANY (GREYHOUND)

Zusammen mit SWIFT & Co., J. MORELL und WILSON gehört ARMOUR zu den herkömmlichen amerikanischen Fleischgiganten. ARMOUR wurde im Jahre 1863 als Schlächtereier und fleischverarbeitende Industrie gegründet.

Im Zeitabschnitt 1863-1943 findet ein fortschreitender Diversifizierungsprozess statt (Leder, Düngstoffe, Öle und Molkereierzeugnisse).

Auf Grund einer Entscheidung der Anti-Trust-Kommission wurde verhindert, dass sich ARMOUR innerhalb des Nahrungsmittelsektors weiter entfalten konnte. Im Jahre 1943 wurden die bis dahin getrennt auftretenden Abteilungen Nahrungsmittel/Nicht-Nahrungsmittel + Auslandsniederlassungen integriert. Die hierauf folgende Periode (bis 1960) wird besonders durch eine Verzögerung in der Entwicklung sowie durch eine weitere Diversifizierung gekennzeichnet. Nach 1960 betätigt sich ARMOUR besonders aktiv im pharmazeutischen Sektor und in der chemischen Industrie. Die bedeutendste Ursache hierfür liegt in der Erscheinung neuerer, sehr wirtschaftlich geplanter und rationell geführter Fleischunternehmen, die besser als ARMOUR auf die Entwicklungen auf dem Fleischmarkt reagieren können.

Kurz vor der Übernahme von ARMOUR durch GREYHOUND (1969) stösst das Konzern INTERNATIONAL PACKERS Ltd. ab, die Dachorganisation für die Auslandsbelange der Firma ARMOUR (und zum Teil für jene der Firma SWIFT). Im Jahre 1972 folgt schliesslich eine tiefgreifende Umgestaltung.

Die jetzige ARMOUR-Group ist in vier Hauptabteilungen zu unterteilen :

Die Industrie-Abteilung befasst sich mit der Produktion und dem Vertrieb von Chemikalien, Lederverarbeitung, Klebstoffen und Reinigungsmitteln. Im grössten Ganzen nimmt diese Abteilung mit ihrem relativ geringen Umsatz (etwa 4% vom Gesamtumsatz) eine untergeordnete Stelle ein. Eine grössere Bedeutung kommt ARMOUR DIAL zu. Sie ist das Ergebnis der ständigen Bemühungen von ARMOUR, um zur Diversifizierung zu gelangen. Auf ihrem Programm steht die Herstellung von pharmazeutischen und hygienischen Artikeln, sowie auch Konserven. Obwohl ARMOUR auch noch in den Metallsektor vorgestossen ist und sich ausserdem mit Bautätigkeiten befasst, bleibt die Abteilung Fleisch nach wie vor die bedeutendste.

Die Tätigkeit auf Fleischgebiet fällt unter ARMOUR FOODS. Der Umsatz in dieser Abteilung entsprach 1969 Vierfüntel des Gesamtumsatzes von ARMOUR. Die Frischfleischabteilung ist besonders umfassend. Sie besteht u. a. aus "feedlots", Schlächtereien und Einrichtungen zum Ausknochen. Die fleischverarbeitende Industrie von ARMOUR FOODS produziert vor allem Wurst, Speck und geräucherte Fleischwaren und erzielte im Jahre 1972 einen Umsatz von 923 Millionen Dollar. (Der Umsatz in der Frischfleischabteilung erreichte auch nahezu 1 Md. \$).

Im Laufe des Jahres 1969 wurde ARMOUR & Co. übernommen von der GREYHOUND CORPORATION, einem weitverzweigten Unternehmen auf dem Gebiete des Transport- und Gaststättenwesens, welche Firma bis dahin jedoch noch keine direkten Belange in der Nahrungsmittelproduktion besass. Durch diesen Erwerb gelang es GREYHOUND auf einem Mal auf die 33. Stelle der Liste der grössten amerikanischen Unternehmen zu treten. Die Übernahme von ARMOUR wurde zunächst vom Justizministerium abgelehnt ; nach Zwischenkunft eines Gerichtshofs wurde sie aber schliesslich bestätigt.

Noch vor der Übernahme fand im Rahmen des ARMOUR-Konzerns eine weitgehende

Umstrukturierung und Rationalisierung statt. Dieses ergibt sich u. a. aus dem Abstossen der ausländischen Belange im Jahre 1969 und auch aus der Verringerung des Personalbestandes. Die Anzahl Arbeitnehmer ging von 38.900 im Jahre 1966 auf 31.700 im Jahre 1969 zurück. Die Übernahme hat schliesslich auch für das Personal grosse Folgen gehabt : vor der Übernahme von ARMOUR beschäftigte GREYHOUND 38.678 Personalmitglieder und 1970 betrug diese Zahl 67.227. Das heisst also, dass der Bestand um 28.549 zugenommen hatte, also um erheblich weniger als die gut 31.000 Arbeitnehmer, die 1969 von ARMOUR beschäftigt wurden.

ÜBERBLICK ÜBER DIE AUSLANDSNIEDERLASSUNGEN AMERIKANISCHER FLEISCH-
UNTERNEHMEN

<u>Betrieb</u>	<u>Umsatz 1972</u> (Mio \$)	<u>Anteil der</u> <u>Auslands-</u> <u>niederlas-</u> <u>sungen am</u> <u>Umsatz</u>	<u>Anzahl Aus-</u> <u>landsnieder-</u> <u>lassungen im</u> <u>Fleischsektor</u>	<u>Tätigkeiten der</u> <u>Auslandsnieder-</u> <u>lassungen im</u> <u>Fleischsektor</u>
SWIFT	3.245	etwa 10%	9	Fleischproduk- tion und -han- del.
GREYHOUND	2.913	weniger als 10%	1	Produktion und Absatz von Trut- hühnern.
LTV-WILSON	3.442	weniger als 5%	2	Produktion und Schlächtereier.
UNITED BRANDS (J. MORELL)	1.688	etwa 20%	-	-

UNION INTERNATIONAL (ENGLAND)

UNION INTERNATIONAL ist eins der grössten europäischen Unternehmen im Fleischsektor. Sie gehört zur VESTEY-Gruppe, einem Konglomerat von zahlreichen Betrieben, von denen der grösste Teil in Händen der Vestey-Familie ist.

Ursprünglich bestand die Tätigkeit vor allem in der Einfuhr und Verteilung von Nahrungsmitteln. Rund 1920 besass die Familie Vestey bereits ein ausgedehntes Netzwerk von Metzgereien. Sie war damit ein bedeutender Konkurrent für die grossen amerikanischen Betriebe, auch schon daher weil sie ihre Rohstoffe unmittelbar aus ihren argentinischen Schlächtereien bezog.

Gegenwärtig ist die VESTEY-Gruppe weitgehend diversifiziert und hat sie Belange in allen Kontinenten. Trotzdem nimmt die Fleischabteilung noch immer die zentrale Stelle im Ganzen ein.

Die VESTEY-Gruppe beschäftigt zwischen 60.000 und 70.000 Arbeitnehmern, die sich auf die verschiedenen Betriebszweige wie Seetransport, Bankwesen, Gefrierlagerräume, Viehfarms (in Australien, Brasilien und Venezuela), Fischerei (Südamerika) und Obst aufteilen. Die bedeutendste Abteilung ist aber die UNION INTERNATIONAL Co. Ltd., eine Holding-Gesellschaft, die die verschiedenen Tätigkeiten im Fleischsektor gruppiert. Die hierzugehörige UNION COLD STORAGE ist eins der grössten Unternehmen Englands auf dem Gebiet des Fleischtransports, der Fleischlagerung und -Konservierung. In allen bedeutenden Häfen und Fleischmärkten verfügt sie über eindrucksvolle Gefrierlagerhäuser. Darüber hinaus besitzt UNION COLD STORAGE Einrichtungen zum Ausknochen sowie Verpackungswerke. Die auch zur UNION INTERNATIONAL gehörige WEDDEL & Co. Ltd. ist der grösste englische Importeur. Nach der FATSTOCK MARKETING CORPORATION ist sie ausserdem der grösste Fleischgrosshändler. Die Schlächtereien von UNION INTERNATIONAL sind in die BRITISH BEEF Co. untergebracht. Mit den 40 Supermärkten von T.W. DOWNS Ltd. und der Kette von 1.600 über ganz England verbreitet liegenden Metzgereien von DEWHURST verfügt UNION INTERNATIONAL über einen dichten Verteilungsapparat.

Obwohl die Gruppe als solche ein breites Gebiet des Nahrungsmittelsektors erreicht, ist durchaus nicht die Rede von einer wirklichen horizontalen oder vertikalen Integration der durchgeführten Tätigkeiten: jeder Betrieb ist nahezu selbständig und es kommt nicht selten vor, dass der eine Betrieb seinem Schwesterbetrieb Konkurrenz macht.

Die Niederlassungen in Südamerika haben ebenso wie die amerikanischen Betriebe infolge der Entwicklungen auf den Fleischmärkten grosse Schwierigkeiten empfunden. Die Exportschlächtereier S.A. Frigorifico (Argentinien) wurde 1970 geschlossen. Darüber hinaus verfügt UNION INTERNATIONAL noch immer über Schlächtereien und Handelsunternehmen in Brasilien (2 Exportschlächtereien), Australien, Belgien, den Niederlanden und Frankreich.

UNION INTERNATIONAL

	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>
Umsatz in Mio. f	325,3	334,0	402,6
Arbeitnehmer in England	17.848	17.135	16.119

BROOKE BOND LIEBIG

BROOKE BOND LIEBIG ist eines der bedeutendsten Nahrungsmittelkonzerne Englands. Der Betrieb blickt auf eine lange Geschichte zurück, die auf das Jahr 1892 zurückgeht. 1968 kam die grosse Fusion zwischen BROOKE BOND und LIEBIG zustande. Es war vor allem letztere Firma, die für die Einbringung der Fleischbelange sorgte.

Das Unternehmen ist zum grössten Teil noch Eigentum der Familie Brooke. Bei allen Betrieben der gesamten Gruppe sind über 80.000 Arbeitnehmer beschäftigt, von denen rund 10% in England selbst.

BROOKE BOND LIEBIG produziert eine grosse Anzahl Nahrungsmittel : Tee, Kaffee, Gewürze, Fleischkonserven, Fleischextrakte und verschiedene präparierte Nahrungsmittel, in denen Kombinationen von verschiedenen Rohstoffen verarbeitet werden. Auch im Gross- und Einzelhandel ist BROOKE BOND LIEBIG sehr aktiv. Man verfügt über ein umfassendes internationales Verkaufssystem.

Die vor einigen Jahren gegründete LIEBIG MEAT Co. bildet die Fleischabteilung. Die Tätigkeiten auf diesem Gebiet sind besonders umfassend, von Viehzucht (grosse Farms in Südamerika und Afrika) bis zur Verteilung. Dieser letzte bedeutsame Schritt erfolgte voriges Jahr durch Übernahme von BAXTER'S BUTCHERS, einem grossen Filialkettenbetrieb mit ungefähr 450 Metzgereien, eigenen Schlachthöfen und Verarbeitungsbetrieben.

Sämtliche Tätigkeiten von BROOKE BOND LIEBIG, also auch jene der Abteilung Fleisch, sind international stark verbreitet. Tee-Unternehmen in verschiedenen asiatischen Ländern und in Afrika (Kenya, Tanzania), Kaffeeplantagen und Verarbeitungsbetriebe in Brasilien, usw.. In Rhodesien und Paraguay verfügt man über grosse Viehfarms, wobei auch dem Zuchtbetrieb grössere Bedeutung zukommt. In Australien, Neuseeland, Argentinien und Paraguay hat BROOKE BOND LIEBIG 100-ige Belange und/oder Teilnahmen infleischverarbeitenden Betrieben (Schlächtereien und Konservenfabriken). Eine bekannte Marke, die von BROOKE BOND LIEBIG hergestellt wird, ist FRAY BENTOS, die auf dem britischen Fleischkonservenmarkt einen sehr grossen Anteil inne hat.

Aus den letzten Jahre berichten geht hervor, dass über den Geschäftsgang in dem Fleischsektor grosse Zufriedenheit besteht. 1974 wird als ein Rekordjahr bezeichnet. Interessant sind dabei auch die Ergebnisse der Tochterunternehmen in den südamerikanischen Ländern. Positive Nachrichten sind weitgehend in der Mehrzahl. Gegen Ende der sechziger Jahre war der Geschäftsgang in der argentinischen Konservenfabrik auch noch gut, dank der niedrigen Schlachtviehpreise. Im Jahre 1970 trat eine starke Verknappung auf in bezug auf das für den Export verfügbare Fleisch. Infolgedessen stiegen die Preise und wurde die Produktion von Konserven unwirtschaftlich. Das Jahr darauf wurde die Fabrik geschlossen. Die Gesamtergebnisse in Argentinien bleiben trotzdem günstig, weil die Viehzüchtereien durch die steigenden Viehpreise hohe Gewinne erzielen können. Hierdurch ist auch die Nachfrage nach Zuchtvieh stark zugenommen. 1972 ändern sich die Verhältnisse und wird die Konservenproduktion in der gleichen, früher geschlossenen Fabrik wieder aufgenommen.

Für die darauffolgenden Jahre gibt es nur noch lobende Worte für die in Argentinien erzielten Gewinne.

Die von den Betriebsleitern der Firma BROOKE BOND LIEBIG in den letzten Jahren

verfolgte Politik weist darauf, dass sehr aktiv eine weitgehende Integration der Fleischbetriebe angestrebt wird und dass eine weitere Expansion besonders auf dem Frischfleischmarkt gesucht wird, wo augenblicklich rund ein Drittel des gesamten Fleischumsatzes erzielt wird. Geographisch konzentriert man sich hierbei vor allem auf Europa, wo verschiedene Verkaufsniederlassungen eingerichtet wurden. Die Geschäfte gehen so gut, dass auch in Europa Eigenproduktion in Angriff genommen wird, z. B. in Frankreich.

Der eigene Rindviehbestand versorgt für einen erheblichen Teil den eigenen Rohstoff-Input. Geschlachtetes Vieh wird nicht mehr von ausserhalb des Unternehmens bezogen.

Von BROOKE BOND LIEBIG kann eine weitere Expansion, besonders international, erwartet werden. Man hat bereits Pläne angekündigt, um auf den brasilianischen Markt für Fleischprodukte durchzudringen. Vielleicht werden auch neue Betriebe in der Fleischproduktion errichtet, weil bereits Grundstückankäufe getätigt wurden.

Zusammenfassend kann BROOKE BOND LIEBIG als einer der wenigen Betriebe betrachtet werden, die eine Strategie der vollständigen Integration hantieren. Es war einmal die Rede von Diversifizierung, von einem Unternehmen aus, das (durch Fusion mit LIEBIG) vorwiegend andere Produkte führte. Jetzt sehen wir eine Integration (Baxter's Butchers). Gleichzeitig sind Betriebe abgestossen worden, die nach Ansicht der Vorstandsmitglieder zu stark von der Branche abwichen: eine Versicherungsgesellschaft, Gärtnereiprodukte und ein Verlag.

Die heutige Politik ist nach wie vor das Ergebnis der grossen Fusion des Jahres 1968. Darauf folgte eine längere Zeit in Anspruch nehmende interne Umgestaltung (namentlich in der Verkaufsorganisation). Man strebt eine weitere Konzentration der Tätigkeiten durch Abstossen betriebsfremder Aktivitäten an. Das bedeutet innerhalb des Unternehmens selbstverständlich auch eine Rationalisierung und eine Masstabvergrösserung. Ein globales Bild hiervon erhält man bei einem Vergleich des Verlaufs des Umsatzes mit dem des Personalbestandes in England (für andere Länder werden nur gelegentlich Zahlen bekanntgegeben).

Umsatzentwicklung und Personalverlauf

	<u>1969</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>
Personal im Vereinigten Königreich (U. K.)	6.641	7.868	9.013	8.077	7.846	8.509
Umsatz im Vereinigten Königreich (einschl. Irland) in Mio. £	102	112	108	121	158	179

Die Anzahl Arbeitnehmer stieg im Zeitabschnitt zwischen 1969 und 1974 um fast 28%, der Gesamtumsatz innerhalb des Vereinigten Königreichs um gut 75% !

Mit der letzten Übernahme von BAXTER'S BUTCHERS, mit einem Umsatz für 1974 von 36 Mio £ und einem Personalbestand von schätzungsweise zwischen 3.000 und 3.500, deren Tätigkeit auf das Vereinigte Königreich beschränkt ist, scheint es, dass für die Direktion von BROOKE BOND LIEBIG erneut Möglichkeiten für eine Rationalisierung bestehen. Man braucht nicht allzu viel Vorstellungsvermögen, um jetzt schon vorherzusagen, dass die Beschäftigungslage im Verhältnis zum Gewinn und Umsatz erneut zurückgehen wird.

SCHWEISFURTH (DEUTSCHLAND)

Obwohl die deutsche Fleischindustrie noch zum grössten Teil durch kleinere Betriebe bestimmt wird, ist eine auffällige Konzentrationstendenz zu betrachten.

Besonders die Wurst- und Konservenindustrie ist in Deutschland von nicht geringer Bedeutung (fast die Hälfte des Fleischverbrauchs erfolgt in Deutschland in Form von Fleischprodukten). Einer der fortschrittlichsten Betriebe ist SCHWEISFURTH.

Es handelt sich hierbei um eine grosse Familienkombination, die 1971 zu einem Ganzen zusammengeschmolzen wurde. Die Leitung ist in Händen der miteinander verwandten Vorstandsmitglieder.

Das Unternehmen befasst sich mit dem Schlachten und Bearbeiten von Fleisch (Wurstmacherei, Konserven, Fertigmahlzeiten) und als Nebentätigkeit mit Viehfutter. Der Gesamtumsatz beläuft sich auf etwa 320 Mio \$ und der Personalbestand beträgt rund 8.000.

SCHWEISFURTH ist soweit bekannt das einzige deutsche Fleischunternehmen mit Tochterbetrieben im Ausland. In Frankreich und Brasilien verfügt man über Produktionsbetriebe und Handelsniederlassungen gibt es u. a. in England, den Niederlanden, Belgien und Spanien.

Als wichtigste Betriebstätigkeiten gelten stets mehr die Verarbeitung, Handel und Verteilung (man verfügt über eine eigene Ladenkette von ungefähr 80 Filialen). Initiativen mit eigener Viehzucht wurden bald wieder aufgegeben. Vor kurzem wurde auch ein ziemlich neuer Schlachthof in Dachau abgestossen.

Der Einkauf von Schweinen (etwa die Hälfte der Gesamteinkäufe, der Rest ist nämlich Rindfleisch) erfolgt vorzugsweise mittels Vertragslieferungen, die mit Bauern und/oder Genossenschaften vereinbart werden.

SCHWEISFURTH hat durch Übernahme von Tiefgefrierbetrieben von UNILEVER und NESTLE auch versucht, mit Tiefgefrier-Fleischprodukten auf den Markt zu kommen. Diese Tätigkeit wurde aber ebenfalls eingestellt. Die einheimische Fleischindustrie empfindet schwere Konkurrenz von seiten ausländischer Unternehmen. Die bedeutendsten darunter sind UNILEVER, CANADA PACKERS und die dänische Firma PLUMROSE.

Die bedeutendsten Unternehmen der SCHWEISFURTH-Gruppe sind :

- HERTA K.G. (Schlachthöfe, Viehfutter, Konserven) ;
- ARTLAND DORFFLER (Schlachten, Verarbeitung, Fleischprodukte, Verteilung) ;
- CASSEROLE K.G. (Filial-Metzgerbetrieb, Fleischgrosshandel, Ein- und Ausfuhr).

Die Auslandsbelange fallen unmittelbar unter diese drei Unternehmen.

PLUMROSE AS (DANEMARK)

Seit 1965 ist PLUMROSE ein Teil des sehr mächtigen Handels- und Industrieimperiums der ØSTASIATISCHEN COMPAGNIE.

Dieses Konglomerat hat Belange in einer grossen Anzahl unterschiedlicher Tätigkeiten, von Schiffswerften und Waffenfabriken zu Nahrungsmitteln und Textil.

Die Tätigkeiten des Fleischunternehmens PLUMROSE sind sehr umfassend und variiert. Neben Fleisch und Fleischprodukten wird eine lange Reihe von sonstigen Nahrungsmitteln erzeugt und verkauft (Molkereiprodukte, Obst, Gemüse und Fisch).

Mit über 5.000 Arbeitnehmern wurde 1972 ein Umsatz von rund 400 Mio \$ erzielt. Fast 90% hiervon betrifft Fleisch und Fleischprodukte. In Dänemark selbst verfügt PLUMROSE über eine grosse Anzahl Fleischfabriken ; jedoch kommt nur ein kleiner Teil der Fleischversorgung aus eigenen Schlächtereien. Die Schlachtbetriebe sind in Dänemark stark konzentriert in Händen von Genossenschaften, wodurch Privatunternehmen, wie PLUMROSE, sich in der Fleischverarbeitung weiter spezialisiert haben.

Die Konservenproduktion ist für den Betrieb wohl am wichtigsten. Sie beherrscht fast ein Viertel des umfangreichen dänischen Marktes. Gut 90% der Produktion ist für den Export bestimmt, was ungefähr dem Exportprozentsatz der gesamten dänischen Konservenproduktion entspricht. Schweinefleisch ist der bedeutendste Rohstoff und das wichtigste Produkt ist Bacon.

Dänische Schweinefleischkonserven bilden rund 40% des regulierten Angebots auf dem englischen Markt für diese Produkte. Durch den Vertrieb ihrer eigenen Produkte und durch die Belange in einer Anzahl Handelsgesellschaften beherrscht PLUMROSE ein Drittel des dänischen Marktanteils in England.

In den letzten Jahren ist der Absatz nach England und den Vereinigten Staaten zurückgegangen, welches in der dänischen Industrie (wie übrigens auch in den Niederlanden) nicht ohne Folgen geblieben ist. Durch den Beitritt zur EWG ist es aber gelungen, durch grössere Verkaufanstrengungen und durch den Erwerb von Unternehmen in europäischen Ländern (in Westdeutschland und den Niederlanden) die Lage wiederherzustellen.

PLUMROSE, die bereits in 145 Ländern mit ihren Produkten auf dem Markt ist, versteht es im Rahmen dieser neuen Entwicklungen ihre Situation auszunutzen. Auch dieses Unternehmen scheint besonders daran interessiert, die Zulieferung von Fleisch sicherzustellen. Sie besitzt bereits Exportschlächtereien und Konservenfabriken in Venezuela, Australien und Liberia. Nach einer neulich gemachten Mitteilung verfügt die Firma nunmehr auch über eine neue Niederlassung in Ecuador. Die Expansion ist auch auf Europa : Westdeutschland und Italien ausgerichtet. Dieses erfolgt nicht nur in Form von direkten Investitionen, sonder auch auf Vertragsbasis.

UNILEVER

Die Fleischbelange von UNILEVER, dem grössten Nahrungsmittelkonzern der Welt, sind seit der Gründung des Konzerns international ausgebreitet. Bereits bei der grossen Fusion zwischen der englischen Firma LEVER BROTHERS und der "NEDERLANDSE MARGARINE UNIE" im Jahre 1929 wurden die Fleischunternehmen T. Walls and Sons und Hartog (Niederlande) in das Konglomerat mit eingebracht.

Die beiden Fusionspartner hatten mit ihrer Seife und Margarine bereits ihren Anteil versichert an den steigenden Einkommen der Industriebevölkerung Europas, und nunmehr wurde das Programm um Fleisch und Fleischwaren erweitert. Die Internationalisierung setzte sich zunächst fort durch Übernahme der Schafft's Fleischwerke in Westdeutschland und in letzterer Zeit, 1968, durch Erwerb der Firma Zwanenberg (Niederlande), die ihrerseits wieder Produktions- und Verkaufsgesellschaften in Belgien und Frankreich verwalteten. Darüber hinaus wurden Belange in Kanada (Hygrade, Shopsy und Horessa) und in Nigerien und Mexiko erworben.

In den europäischen Ländern verfügt UNILEVER über die ganze Produktionskette: Belange in der Entwicklung von neuen Fleischrassen (besonders von Schweinen: Neu Dalland Super Pig), Musterviehhöfe, Schlachthöfe (Udema/Niederlande, Richmond und Wall's/England, Hartog/Niederlande und Belgien), Verarbeitungsbetriebe (Mattessons und Wall's/England, Emil Schafft/Westdeutschland, Unox/Niederlande und Zwanenberg/Niederlande, Belgien und Frankreich). Aber auch und zwar besonders hat UNILEVER ihre Belange im Marketingbereich konzentriert: sie verfügt über eigene Werbebüros und Büros für Marktuntersuchung, eigene Transportunternehmen, Verpackungsindustrien und Verteilerkanäle. Augenblicklich ist eine europäische Kette von Cateringbetrieben im Aufbau begriffen; dieses erfolgt in Zusammenarbeit mit dem Hotelgiganten TRUST HOUSE FORTE (Vereinigtes Königreich). In Kanada wurde vor kurzem die auch in diesem Sektor tätige Firma A&W FOOD SERVICES übernommen.

Eng verwandt mit den Belangen im Fleischsektor sind jene des Viehfuttersektors. Das Viehfutter bildet nämlich in der europäischen Schweinezucht einen Faktor, der 60 bis 80% des Selbstkostenpreises für Schweine entspricht. UNILEVER ist der grösste Produzent von modernen Mischfuttersorten. Diese Futter bestehen zum grössten Teil aus den Abfallprodukten der Speiseöl gewinnenden Betriebe. Die europäische Kapazität von UNILEVER ist 4,5 Mio Tonnen pro Jahr. Das Öl ist an erster Stelle bestimmt für die Produktion von Margarine und Seifen; die Abfälle werden zusammen mit Vitaminen, Mineralen und sonstigen Zusätzen zu Trockenfutter für Rinder und Schweine verarbeitet. Die bedeutendsten ölhaltigen Rohstoffe sind Sojabohnen, Sonnenblumenkerne, Kokos- und Palmkerne, aber in letzterer Zeit werden die Viehfutter auch industriemässig aus besonders entwickelten eiweisshaltigen Grassorten aufbereitet.

Die Internationalisierung der Viehfutterbelange erstreckt sich im Jahre 1975 von den europäischen Ländern (England, Niederlande, Frankreich und Irland) bis nach Südafrika, Indien und Pakistan. Die Rohstoffe (Soja, Palmkerne, Koprah und sonstige tropische Ölsamen) kommen aus Brasilien, den Vereinigten Staaten, Westafrika (namentlich Zaire und Nigeria, wo UNILEVER eigene Plantagen besitzt), Indonesien, den Philippinen, Malaysia und den Salomon-Inseln.

Die Integration der UNILEVER-Belange in der Schweineproduktionskette kann an Hand der Lage des europäischen Bauern illustriert werden. Die von UNILEVER entwickelten speziellen Schweinerassen werden unter Futterabnahmeverträgen vom Bauern gemästet.

Die andere Seite der "Zange", worin diese Bauern durch UNILEVER gehalten werden, besteht aus der Abnahme der schlachtreifen Tiere durch die Unilever-Verarbeitungsbetriebe. Eine zusätzliche Abhängigkeit wird durch die Finanzierung der kapitalintensiven Investitionen geschaffen, die notwendig sind für die Einrichtung von Viehställen, die für diese industriemässige Fleischerzeugung erforderlich sind.

Ohne sich direkt mit der Fleischproduktion und den damit verbundenen Risiken zu befassen, gelingt es UNILEVER somit die ganze Produktionskette wirksam zu kontrollieren.

Die Verarbeitungsbetriebe und die Schlächtereien gehören zu den grössten in den europäischen Ländern. Nach Erwerben der AKZO-Fleischgruppe in den Niederlanden und der Firma Richmond Sausages Co. in England, verfügt UNILEVER nunmehr über etwa 20% der Produktionsfähigkeit in diesen Ländern. Seitdem ist dieser Prozentsatz um schätzungsweise 10% weiter gestiegen. Die Vergrösserung der Unileverbelange in der Fleischverarbeitung mittels Übernahme bestehender Unternehmen in den Niederlanden und England hat seit 1970 ein grossartiges Sanierungsprogramm in allen Betrieben in Gang gesetzt. Als erste wurden die Verkauforganisationen integriert und anschliessend die eigenen Transportunternehmen. In letzterer Zeit wurde eine Anzahl Verarbeitungsbetriebe geschlossen (Atlas Road/England, Anton Hunnink/Niederlande) und im Laufe des Jahres 1975 wird auch die Firma Noack in den Niederlanden ihren Betrieb einstellen. Die Wirtschaftlichkeit der übrigen Betriebe wird mittels Spezialisierung in der Verarbeitung und durch Einführung neuer Produktionstechniken, darunter das Alginverfahren für die Wurstherstellung, vergrössert. Allein in den Niederlanden ging die Anzahl Arbeitsplätze dadurch von 6.300 im Jahre 1970 auf fast 5.000 im Jahre 1975 zurück.

Der Absatz der Fleischprodukte (Konserven, Suppen, Wurstsorten) verläuft in zunehmendem Masse über die Supermärkte. Eine neuere Entwicklung hierbei ist der Verkauf von Frischerzeugnissen mit beschränkter Haltbarkeit. Es handelt sich dabei sowohl um vakuumverpackte Fleischwaren wie auch um Frischfleisch.

Nachdem sich die Familieneinkäufe von Fleisch und Fleischwaren strukturell gesehen vom "Metzger auf der Ecke" nach den Selbstbedienungsgeschäften und Supermärkten verlagern, hat sich UNILEVER mit ihren Belangen aus den Superketten (De Gruyter/Niederlande, Allied Suppliers/England und Frowein & Nolden/Westdeutschland zurückgezogen. Nur die Belange in der englischen Mac Fisheries-Kette bleiben vorläufig bestehen.

Neue Verteilungsformen wie Catering an institutionelle Abnehmer werden gemeinsam mit Trust House Forte (Vereinigtes Königreich) auf der europäischen Ebene aufgebaut. Lieferungs-, Finanzierungs- und Verwaltungsverträge mit Betriebskantinen, Krankenhäusern, der Armee und Hotelketten bedeuten hierbei ebensoviele Möglichkeiten zum Umsatz und Gewinn in standardisierten Nahrungsmitteln, darunter Tiefgefriermahlzeiten.

Auf Weltebene gehört UNILEVER mit ihren Fleischbelangen zu den ersten zehn, trotz des relativ geringen Anteils ihrer Fleischumsätze am Gesamtumsatz. Durch die vollständige Integration innerhalb des Konzerns darf aber erwartet werden, dass sie in der internationalen Konkurrenz, und ganz besonders in den Ländern, wo bereits jetzt in der Verarbeitung und Verteilung grössere Marktanteile erworben sind, nach wie vor eine starke Position einnehmen wird. Dank ihrer finanziellen Grundlage wird es UNILEVER zweifellos gelingen, diesen Anteil weiter zu vergrössern. Für die Gewerkschaftsbewegung entsteht hierbei das Problem, dass Umgestaltungen in der Produktion mit Argumenten über geringere Wirtschaftlichkeit begründet werden, während UNILEVER gleichzeitig in den übrigen Teilen des

Betriebes und der Betriebstätigkeit (Futter, Transport, Catering) Gewinne erzielen kann.

Der Umsatz im Fleischsektor betrug 1974 ungefähr 800 Mio \$ und im Viehfuttersektor 960 Mio \$. Zusammen macht das rund 11% aus von dem gesamten Konzernumsatz, der eine Höhe von 15,5 Milliarden \$ erreicht hat.

Die Planung des Konzerns rechnet bei ihren Voraussagen im Fleischsektor mit einem Satz von unverändert 7% jährlich in bezug auf die Umsatzsteigerungen im Zeitabschnitt zwischen 1968 und 1978.

Beim Viehfutter erwartet man bis 1978 eine Steigerung von 10% erzielen zu können.

Auch die Gewinne der Fleischproduktion versucht man bis rund 10% im Jahre 1978 zu steigern. Dies würde das Ergebnis sein müssen von der Verstärkung des Marktanteils und von der in der Produktion und in der Verteilung durchgeführten Umgestaltungen.

Übersicht über eine Anzahl bedeutende Fleischunternehmen, Umsätze, Zahl der Arbeitnehmer und internationale Tätigkeiten

	<u>Umsatz (Mio \$)</u>		<u>Jahr</u>	<u>Personal</u>		<u>Jahr</u>	<u>Länder, wo sich die Niederlassungen befinden : (Fleisch)</u>
	<u>Insgesamt</u>	<u>Fleisch</u>		<u>Insgesamt</u>	<u>Fleisch</u>		
UNILEVER (Nied./brit.)	15.480	840	1974	357.000		1974	Ver. Königreich, Nigieren, Niederlande, BRD, Belgien, Kanada, Mexiko, Frankreich, Zaire.
L. T. V. (WILSON) (USA)	3.442	1.695	1972	66.000 (1974)	15.000	1972	Ver. Königreich, Neuseeland.
SWIFT (ESMARK) (USA)	3.246	2.200	1972	33.500 (1974)	20.000	1972	Kanada, Ver. Königreich, Irland, BRD, Italien, Frankreich, Belgien, Niederlande, Schweiz, Dänemark, Spanien, Japan.
ARMOUR (GREYHOUND) (USA)	2.913	1.800	1972	54.482 (1974)	20.000	1972	Ver. Königreich.
UNITED BRANDS (MORELL) (USA)	1.668	1.012	1972	50.000 (1974)	13.000	1972	Ver. Königreich.
IOWA BEEF PROCESSORS (USA)	1.284	1.284	1972	5.800 (1974)	5.800	1972	
CANADA PACKERS (Kanada)	1.503	1.000 (+)	1973	15.000 (1973)			USA, Australien, Ver. Königreich, BRD, Mexiko.
UNION INTERNATIONAL (V. K.)	1.007		1972	16.100 (1972)			Argentinien, Brasilien, Neuseeland, Australien, Frankreich, Belgien, Niederlande.
Geo A. HORMEL & Co. (USA)	719	719	1972	8.700 (1974)	8.700	1974	Kanada, Philippinen, Spanien, Japan, Australien.

O. MAYER (USA)	972	972	1974	13.300 (1974)	13.300	1974	Venezuela, Japan.
GENERAL HOST (CUDAHY) (USA)	416	350 (+)	1972	9.900 (1974)	3.600	1972	Puerto Rico, Ver. Königreich.
FATSTOCK MARKETING CORP. (V.K.)	492	492	1973	9.900 (1973)	9.900	1973	Irland.
C.G. HANNOVER (BRD) (Koop.)	568	568	1972	1.890 (1972)	1.890	1972	Brasilien, Irland.
AMERICAN BEEF PACKERS (++) (USA)	896	896	1974	3.200 (1974)	3.200	1974	
J. LYONS (V.K.)	1.075	400 (+)	1974	34.000 (1974)			Niederlande, Frankreich.
BORTHWICK (V.K.)	393 (+)		1972	1.400 (1972)	1.400	1972	Australien, Neuseeland, Argentinien, USA, Japan, Frankreich.
PLUMROSE A.S. (Dänemark)	400	360	1972	5.000 (1972)			BRD, Niederlande, USA, Venezuela, Liberia, Ekuador, Australien, Frankreich, Südafrika.
SCHWEISFURTH (DBR)	320	320	1972	8.000 (1972)	8.000	1972	Spanien, Belgien, Frankreich, Ver. Königreich, Brasilien, Niederlande.

Unter Auslandsniederlassungen verstehen sich sowohl die Produktionsbetriebe wie auch die Handelsunternehmen.

(+) geschätzt

(++) American Beef Processors hat im Januar 1975 einen Antrag auf Konkurs angemeldet.

Für die Untersuchung benutzte Literaturquellen :

Bücher, Berichte, Broschüren :

<u>Titel</u>	<u>Verfasser/Verlag</u>
Les grandes entreprises de l'industrie européenne de la viande, tome I u. II	Centre Français du Commerce Extérieur (Paris, Juni 74)
Les grandes entreprises de l'industrie américaine de la viande	desgl. (Paris, Mai 1974)
The Common Beef and Veal Market	Alfred Garet European News Agency (Brüssel, Juli 1973)
Protokoll der Internationalen Konferenz der Arbeitnehmer in der Fleischindustrie - Chicago, 11.5.1971	International Union of Foodworkers - Genf 1971
Meat, a review	Commonwealth Secretariat, United Kingdom (London, '73)
Les principaux groupes de l'industrie alimentaire: Irlande, Danemark, BRD, Belgique, Grande-Bretagne, Italie, Pays-Bas, France	Association pour la promotion industrie-agriculture (APRIA) (Paris, verschiedene Jahrgänge)
La hiérarchie économique des firmes agro-alimentaires géantes	J.L. Rastoin, Institut Agronomique Méditerranéen, Montpellier, März 1973
Les firmes des industries U.S. de la transformation des céréales de l'alimentation animale et de la viande, et leur expansion internationale	Ministère de l'Agriculture, div. IAA (Paris, August '71)
The state of food and agriculture 1974	F.A.O., 1975
Trade Yearbook 1973	desgl. 1975
The beef and cattle industries in Central America and Panama	United States Department of Agriculture (USDA) 1973
Market structure of the food industries	desgl. 1972
A study of the evolution of concentration in the food industry in the Netherlands. id. BRD	Commission of the European Community - April 1974/ Aug. 1973
Distributive margins for meat in Great Britain	University of Exeter (Mai '75)
Firmes internationales, Politique de l'Etat et Evolution de l'agriculture	Université de Grenoble (C.N.E.E.J.A.) (Febr. '73)
Le dossier de l'industrie de la viande	J. Cranney, P. Rio I.N.R.A., Paris (Paris, '75)

Forecasts of the dairy and beef situations in
1975 and 1978

O. E. C. D.
(Paris, April 1974)

Unilevers' World

Counter Information
Services S. O. M. O.
(London, Amsterdam,
April 1975)

Verschiedene Berichte vom

Landbouw Economisch Insti-
tuut, Den Haag

World Hunger, Causes and Remedies

Transnational Institute
(Rom, Oktober 1974)

Zeitschriften und Jahresberichte :

<u>Titel</u>	<u>Verleger</u>
Marché international des viandes et dérivés	Centre Français du Commer- ce Extérieur
Foreign Agriculture	U. S. Department of Agricul- ture
Die Fleischwirtschaft	Verlagshaus Sponholz (BRD-Frankfurt a. M.)
World Animal Review	F. A. O.
Foodpress	Diligentia (Amsterdam)
International Market Survey	Meat and Livestock Commis- sion (Ver. Königreich)
Vee en Vlees	Ned. Bond van Veehandela- ren, Den Haag/Niederlande
Vee en Vleesnieuws	Produktschap voor Vee en Vlees, Den Haag/Niederl.
Annales d'Economie et de Sociologie rurales	Institut National de la Re- cherche Agronomique (INRA) Versailles/Frankr.

Mehrere bibliographische Zeitschriften (Kurzfassungen)

Eine grosse Anzahl Zeitungen und sonstige periodisch erscheinende Veröffentli-
chungen (Financial Times, Fortune)

Jahresberichte von : verschiedenen Unternehmen, öffentlichen Diensten verschie-
dener Länder, Organisationen von Unternehmern und Genossenschaften, ämtliche
Überwachungsdienste.