https://gen-ethisches-netzwerk.de/node/2322

Gen-ethischer Informationsdienst

Saatgut im liberalisierten Weltmarkt

Von der gewerblichen Pflanzenzüchtung zur Saatgutindustrie

AutorIn
Eva Gelinsky

Die gewerbliche Pflanzenzüchtung, wie sie Ende des 19. Jahrhunderts in Deutschland entsteht, ist vor allem mittelständisch strukturiert. Bis in die 1980er Jahre wird sie hier von eher kleinen bis mittleren (Familien-)Unternehmen betrieben, die vorwiegend regionale beziehungsweise nationale Märkte bedienen.1 Konzentrationsbewegungen (durch Fusionen oder Aufkäufe) sind noch relativ schwach ausgeprägt. Besonders im Verhältnis zur Agrochemie sind die Gewinnmargen als vergleichsweise niedrig anzusehen. Die geringe „Industrialisierung“ und Internationalisierung bis in die 1950er Jahre lässt sich unter anderem mit den noch beschränkten Möglichkeiten begründen, Forschungs- und Entwicklungskosten über den Verkaufspreis von Saatgut realisieren zu können. Nach dem 2. Weltkrieg (1953) etabliert Deutschland mit dem *Gesetz über Sortenschutz und Saatgut von Kulturpflanzen* (Saatgutgesetz) ein privates Schutzrecht für die Züchtungswirtschaft. Damit entsteht in Deutschland erstmals ein besonderes Schutzrecht für Pflanzensorten. Die enge Verzahnung von Sortenschutz und Saatgutverkehr – also von privatrechtlichen und öffentlich-rechtlichen Belangen - schränkt die Züchterrechte jedoch wieder ein beziehungsweise ordnet sie agrarpolitischen Belangen unter: „Führte die Vermischung von öffentlich-rechtlichen Vorschriften, die die Steigerung der landwirtschaftlichen Produktivität und den Schutz der Verbraucher bezwecken sollten, mit dem Schutz des geistigen Eigentums insgesamt tatsächlich zu einer Monopolstellung der Züchter, so war dieses Monopol doch in zweierlei Hinsicht ganz entscheidend eingeschränkt (...). Zum einen beschränkte sich das Ausschlußrecht auf gewerbliche Handlungen, das heißt, es blieb den landwirtschaftlichen Betrieben freigestellt, für den eigenen Bedarf Saatgut einer geschützten Sorte zu erzeugen und dies auch im Rahmen nachbarschaftlicher Hilfe weiterzugeben (‚Landwirtevorbehalt’). Zum zweiten stand das geschützte Material jeder Person unbeschränkt zur Weiterzucht zur Verfügung (‚Züchtervorbehalt’). Die geschützte Sorte blieb also auch weiterhin als züchterisches Ausgangsmaterial frei zugänglich. Weitergehende Ansprüche, wie sie etwa aus einer Patentierung von Pflanzen resultieren könnten, sollten nicht zugelassen werden. Ein ausdrückliches Verbot von Patenten, wie es im ersten Entwurf zu dem Gesetz noch bestanden hatte, wurde zwar auf Druck von Züchterkreisen fallengelassen, stattdessen galt aber die Regelung, daß der Sortenschutz mit seinem geringeren Schutzumfang grundsätzlich Vorrang haben sollte.“2 Ungeachtet dieser Einschränkungen entwickeln sich einige der deutschen Pflanzenzüchter in der Nachkriegszeit zu auch international erfolgreichen Unternehmen. Auch in anderen europäischen Staaten mit einer ausgeprägten Pflanzenzüchtung (vor allem die Niederlande und Frankreich) dominiert bis in die 1980er Jahre eine mittelständische Unternehmensstruktur, insofern die Pflanzenzüchtung nicht primär als Aufgabe öffentlicher Institutionen eingerichtet ist wie in Italien oder der Schweiz. Unternehmen wie *Limagrain* (1942 in Frankreich gegründet) haben eine genossenschaftliche Eigentümerstruktur. Nicht lange, nachdem das Saatgutgesetz in der BRD verabschiedet ist (1953), macht sich der 1938 gegründete internationale Verband

privater Pflanzenzüchter (ASSINSEL) für eine internationale Übereinkunft zum Schutz von Züchterrechten stark. Dieser Vorstoß mündet 1961 in der Gründung des I*nternationalen Übereinkommens zum Schutz von Pflanzenzüchtungen* (UPOV).3 Eine erste Welle globaler Unternehmenskonzentrationen findet in den 1970er Jahren statt - vor allem in den USA. Chemieunternehmen dringen in den Saatgutmarkt ein, weil die Gewinne und Aussichten auf den Agrarchemiemärkten sinken und weil die Stärkung von geistigen Eigentumsrechten (*Plant Variety Patent Act* - PVPA 1970) gut entwickelte Saatgutfirmen wirtschaftlich interessant macht.4 Multinationale Unternehmen der Mineralöl- und Pharmaziebranche kaufen ab Mitte der 1970er Jahre Pflanzenzuchtunternehmen auf. In diesem Zusammenhang wird vor allem der Mineralölkonzern *Royal Dutch/Shell* genannt, der über 60 Pflanzenzuchtunternehmen aufkauft und mit 650 Millionen US-Dollar Umsatz im Jahr 1983 allein in diesem Geschäftsbereich zum weltweit größten Saatzuchtunternehmen aufsteigt.
Dieser ersten Welle folgt ab Mitte der 1990er Jahre eine zweite, bedeutendere Welle der Internationalisierung und Konzentration, die bis heute die Dynamik im Saatgutsektor prägt. Gründe für diese zweite Welle sind zusammengefasst: • Neue (kostenintensive) Verfahren/Technologien in der Pflanzenzüchtung (Gentechnologie, Molekularbiologie); • Ausweitung der geistigen Eigentumsrechte (Patente); • Veränderungen auf den Weltagrarmärkten: sinkende Preise, Agrarreformen in der EU und den USA führen zu Subventionskürzungen und Produktionsbeschränkungen, insgesamt schwache Wachstumsaussichten für die Agrochemie; • Neue strategische Unternehmenskonzepte: Züchterische Innovationen zielen vermehrt auch auf die späteren Produkte beziehungsweise Produkteigenschaften und Qualitäten, das heißt auch auf den Endkonsumenten (zum Beispiel Anreicherung von Nährstoffen oder Vitaminen). Einem verbesserten Nutzen für die Landwirtschaft (wie zum Beispiel an hohe Düngergaben angepasste Sorten) wird weniger Gewicht beigemessen; • Ausrichtung der Unternehmensziele an der (vertikalen) Kontrolle der ganzen Produktionskette (*food chain*). Ein Beispiel dafür ist das Life Science-Konzept von Monsanto.
Die neuen (Bio-)Technologien sind sehr kapitalintensiv. Für Forschung und Entwicklung wird deutlich mehr Kapital benötigt als für die „traditionelle“ Züchtung. Auch das Marketing und der Vertrieb der neuen Züchtungsprodukte machen höhere Investitionen erforderlich. Schließlich werden auch ein großer Marktanteil und großer Bekanntheitsgrad auf dem Weltmarkt wichtig, da sich nur darüber die Umsätze erhöhen, die Produktion ausweiten und somit Skaleneffekte (*economies of scale*) erzielen lassen.5 Zum einen benötigen also diejenigen Unternehmen, die den internationalen Saatgutmarkt bedienen wollen, ab Mitte der 1990er Jahre große Mengen an Kapital (und Kredit) sowie eine an der Rentabilität ausgerichtete Unternehmensstrategie. Zum anderen müssen die neue Biotechnologie und das „Material“ für die Züchtung zusammengeführt werden: Unternehmen, die über die Technologie verfügen, versuchen sich den Zugang zu hochwertigem Zuchtmaterial (*germplasm*) zu sichern. Angetrieben durch die neuen Technologien und Produkte sowie die hohen Kapitalinvestitionen expandiert der globale Saatgutmarkt seit den 1990er Jahren stark.6 Die weltweiten Umsätze, die für Ende der 1970er bis Mitte der 1980er Jahre auf 10 bis 18 Milliarden US-Dollar je Jahr geschätzt werden, steigen - nicht zuletzt aufgrund des „Paketverkaufs“ und der Lizenzgebühren 7 - Ende der 1990er Jahre auf 23 Milliarden US-Dollar an. Die *International Seed Federation* nennt für 2011 einen Wert von 42 Milliarden US-Dollar.8 Mit der Expansion hat sich über Akquisitionen auch die Unternehmenskonzentration in dieser Branche deutlich erhöht. Die fünf größten Unternehmen hatten 1985 einen Anteil am Weltumsatz von 9 Prozent; 1996 waren es 13 Prozent und 2006 schon fast ein Drittel. Mit der zweiten Welle der Unternehmenskonzentrationen ist die gewerbliche Pflanzenzüchtung endgültig zu einer „industrialisierten“ Branche, also zu einem wettbewerbsfähigen Geschäftsfeld der Kapitalakkumulation geworden.

Der Text ist eine gekürzte und überarbeitete Version eines Abschnitts aus der Studie „Biopatente und Agrarmodernisierung. Patente auf Pflanzen und ihre möglichen Auswirkungen auf die gentechnikfreie Saatgutarbeit von Erhaltungs- und ökologischen Züchtungsorganisationen“ (2012) der Autorin. In der Studie finden sich weitere Ergänzungen und Fußnoten. Die Studie kann im Netz kostenfrei von den Seiten der IG Saatgut herunter geladen werden: www.gentechnikfreie-saat.de. Gedruckte Exemplare können für 10 Euro bezogen werden bei: Dreschflegel e.V., In der Aue 31, 37213 Witzenhausen, eMail: verein-dreschflegel@gmx.net.
Literatur: Flitner, M. (1995): Sammler, Räuber und Gelehrte: Die politischen Interessen an

pflanzengenetischen Ressourcen, 1895-1995. Frankfurt a. M., New York. Seitzer, J. F. (2008): Globalisierung der Pflanzenzüchtung. In: Röbbelen, G. (Hrsg.) 2008: Die Entwicklung der Pflanzenzüchtung in Deutschland (1908-2008): 100 Jahre GFP e.V. - eine Dokumentation. Göttingen.

- 1Eine Ausnahme bilden größere Unternehmen wie die Kleinwanzlebener Saatzucht AG (KWS), die bereits ab Mitte der 1960er Jahre durch Firmenaufkäufe wächst und sich internationalisiert.
- 2Flitner (2008) siehe oben (Literatur).
- 3Die Konvention der Union Internationale pour la Protection des Obtentions Végétales (UPOV) tritt 1968 in Kraft. Alle Mitgliedsstaaten der UPOV-Konvention verpflichten sich, Züchtern exklusive Eigentumsrechte an ihren Sorten zuzusprechen.
- 4Fernandez-Cornejo, J. (2004): The seed industry in U.S. agriculture (= Agriculture information bulletin (aid), no. 786) USDA, Washington, D.C., S. 26.
- 5Von Economies of Scale (zu Deutsch „Skalenerträgen“) spricht man, wenn die Produktionskosten pro hergestellter Einheit mit zunehmender Produktionsmenge abnehmen.
- 6ETC-Group (2008): Who owns nature? Corporate Power and the Final Frontier in the Commodification of Life. Verfügbar unter: www.etcgroup.org/en/materials/publications.
- 7Nach Angaben von Le Buanec (2008) liegt der Anteil der Lizenzgebühren (technology fee) am konventionellen Saatgutpreis bei 30 bis 40 Prozent, bei gentechnisch verändertem Mais (mit drei neuen Eigenschaften - triple stack) bei 50 Prozent und bei gentechnisch veränderter Bt-Baumwolle (mit zwei neuen Eigenschaften - double stack) sogar bei 67 Prozent. Le Buanec, B. (2008): Evolution of the seed industry during the past 40 years. Opening Ceremony. ISF (International Seed Federation) World Congress, Prag.
- 8Mooney, P. R. 1981: Saat-Multis und Welthunger. Hamburg. Weitere Hinweise in der Studie.

Informationen zur Veröffentlichung

Erschienen in:
GID Ausgabe 212 vom Juni 2012
Seite 22 - 23