https://gen-ethisches-netzwerk.de/node/4899

Gen-ethischer Informationsdienst

Die Macht der Titanen

Wie einige wenige Großkonzerne die globale Lebensmittelversorgung dominieren

AutorIn
Prof. Jennifer Clapp



Ein gigantisches Geschäft: Bayer, Coverta, Syngenta und BASF dominieren den globalen Saatgutmarkt.

Seit den jüngsten Megafusionen in der Agrarindustrie haben sich die Märkte für Saatgut und andere landwirtschaftliche Betriebsmittel weiter konzentriert. Die Ökonomin Jennifer Clapp zeigt, wie sich das auf die Lebensmittelpreise weltweit auswirkt und welche Rolle die Gentechnik dabei spielt.

Die Agrarindustrie ist ein großes Geschäft. Jedes Jahr geben Landwirt*innen weltweit Hunderte Milliarden Dollar für Landmaschinen, Saatgut, Düngemittel und Pestizide aus. Die Märkte für landwirtschaftliche Betriebsmittel beherrschen nur wenige sehr große Konzerne. Im Bereich Saatgut und Pestizide sind dies Bayer, Corteva, Syngenta und BASF.
Es ist bemerkenswert, dass der Sektor heute so konzentriert ist. Vor der industriellen Revolution waren landwirtschaftliche Betriebsmittel noch keine weitverbreiteten marktwirtschaftlichen Güter. In der Regel bewahrten Landwirt*innen ihr eigenes Saatgut für die nächste Saison auf. Sie nutzten organische Abfälle und Fruchtfolgen, um den Boden fruchtbar zu halten. Und der Anbau von Zwischenfrüchten half, Schadinsekten fernzuhalten. Wie konnten sich seitdem die wenigen Agrarunternehmen zu „Titanen der industriellen Landwirtschaft“ entwickeln, die heute die Märkte für Landmaschinen, Düngemittel, Saatgut und Pestizide dominieren?1 Wie ich in meinem kürzlich erschienenen Buch erkläre, hat jede dieser vier Branchen eine spezifische Geschichte: von der anfänglich weitverbreiteten Kommodifizierung 2 in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts bis zur Dominanz durch einige wenige sehr große Unternehmen ab Anfang des 20. Jahrhunderts.

Wie Marktmacht funktioniert

Die Analyse dieser unterschiedlichen Entwicklungen zeigt, dass sie einige grundlegende Ähnlichkeiten aufweisen. Bei ihrem Aufstieg profitierten die heutigen Spitzenunternehmen von besonderen Markt-, Technologie- und Politikvorteilen. Sobald diese Unternehmen eine gewisse Größe und Marktmacht erreicht hatten, nutzten sie verschiedene Dimensionen ihrer Macht und ihres Reichtums, um Märkte, technologische Innovationen und politische Prozesse so zu gestalten, dass sie durch die Übernahme ihrer Konkurrent*innen noch größer werden konnten.
Die jüngste Runde an Übernahmen fand im letzten Jahrzehnt statt und löste unter anderem bei landwirtschaftlichen Verbänden, zivilgesellschaftlichen Gruppen und Wissenschaftler*innen Besorgnis aus. Ihre Sorge galt dabei nicht allein der Marktbeherrschung durch eine Handvoll großer Agrarkonzerne. Sie befürchteten vor allem, dass die Konzerne mit ihren technologischen Lösungsversprechen und Anwendungen eine Landwirtschaft formten, die mit höheren sozialen und ökologischen Kosten verbunden ist. Zudem warnten sie vor einem wachsenden Einfluss der Konzerne auf die Gestaltung von Politik und Gesetzgebung.
Wie funktioniert Marktmacht? Wenn eines der wenigen marktbeherrschenden Unternehmen die Preise deutlich über seine Produktionskosten anhebt, ziehen die anderen führenden Unternehmen nach, weil es an Konkurrenz von kleineren Unternehmen fehlt, welche die Preise niedrig halten könnten. Preissteigerungen dieser Art können durch explizite oder implizite Absprachen zwischen den Unternehmen zustande kommen. Ökonom*innen betrachten einen Marktanteil von 40 Prozent unter den vier führenden Unternehmen als Schwelle, ab der es zu Marktverzerrungen kommen kann. Wenn eine Fusion zu einem Marktanteil von 60 Prozent oder mehr führt, nehmen die Regulierungsbehörden in der Regel eine zusätzliche Prüfung vor.
Unmittelbar nach den Megafusionen ab 2015 veröffentlichten verschiedene Organisationen Berichte über das neu erreichte Ausmaß der Konzentration im Agrarbereich. Laut dieser erhöhten sich die ohnehin schon hohen Konzentrationsquoten der vier größten Agrarunternehmen nach Abschluss der Fusionen noch. Von 2018 bis 2020 kontrollierten Bayer, Syngenta, Corteva und BASF 60 bis 70 Prozent des globalen Pestizidmarktes und 50 bis 60 Prozent des 45 Milliarden US-Dollar schweren globalen Saatgutmarktes. Noch Mitte der 1990er Jahre hatten die Marktanteile in den beiden Sektoren 20 Prozent bzw. 30 Prozent betragen.

Mit Gentechnik zu noch mehr Konzentration

Betrachtet man spezifischere Märkte, ist der Konzentrationsgrad oft noch höher, da sie von noch weniger Unternehmen bedient werden. So ist die Konzentration im Saatgutsektor besonders deutlich in Ländern, in denen große Flächen gentechnisch veränderter (gv) Pflanzen angebaut werden. Ein gutes Beispiel sind die USA, wo gv-Saatgut den größten Teil der angebauten Mais- und Sojabohnen ausmacht. In den Jahren 2018 bis 2020 kontrollierten die vier größten Agrarunternehmen 84 Prozent des US-Marktes für Mais und 78 Prozent für Sojabohnen. Allein auf Bayer und Corteva entfielen 72 Prozent des US-Marktes für Maissaatgut und 66 Prozent für Sojabohnensaatgut. Diese Konzentration ist nicht überraschend, wenn man bedenkt, dass dort die drei Konzerne Bayer, Corteva und Syngenta 95 Prozent der Patente für gv-Mais, 78 Prozent der Patente für gv-Sojabohnen und 93 Prozent der Patente für gv-Raps besitzen.
Beobachter*innen weisen darauf hin, dass die dominierenden Konzerne innerhalb eines Sektors möglicherweise mehr Marktmacht haben als angenommen, da sich ihre gemeinsame Aktionärsstruktur nicht in den Konzentrationsquoten widerspiegelt. Gemeinsame Shareholder-Anteile sind typisch für viele Unternehmen im Agrar- und Lebensmittelsystem, wobei ein erheblicher Anteil der Aktien jedes Unternehmens im Besitz derselben großen Vermögensverwaltungsgesellschaften ist. Als Aktionär*innen sind gigantische Vermögensverwaltungsgesellschaften wie BlackRock, State Street und Vanguard in der Lage, Druck auf die CEOs dieser Unternehmen auszuüben, um höhere Renditen zu erzielen, was zu erhöhten Preisen bei allen Unternehmen führen kann, an denen sie Anteile besitzen.

Märkte beherrschen, Preise hochtreiben

Die Marktbeherrschung der vier führenden Unternehmen ist jedoch nicht gleich ein geeigneter Indikator für die Ausübung dieser Macht. Die Möglichkeit, Preise weit über die Produktionskosten hinaus anzuheben, bedeutet nicht zwangsläufig, dass die Unternehmen dies in der Praxis auch tun. Um festzustellen, ob marktbeherrschende Unternehmen ihre Marktmacht ausüben, betrachten Ökonom*innen auch andere Kennzahlen wie zum Beispiel Preisaufschläge und Unternehmensgewinnquoten. Diese liefern einen guten Hinweis darauf, ob die Unternehmen ihre Marktmacht in einer übermäßigen oder die Gesellschaft schädigenden Weise gebrauchen.
Jüngste Untersuchungen haben ergeben, dass Aufschläge und Gewinne tatsächlich steigen, wenn die Märkte konzentrierter werden. Der Anstieg der Aufschläge war in den 1980er und 1990er Jahren sowie erneut nach 2010 besonders stark – also in Zeiten, in denen in vielen Volkswirtschaften eine Welle von Fusionen und Übernahmen zu beobachten war. Neue Untersuchungen zeigen, dass die Unternehmensgewinne als Anteil am Umsatz zwischen den 1980er Jahren und Mitte der 2010er Jahre von etwa 1 bis 2 Prozent des Umsatzes im Jahr 1980 auf etwa 7 bis 8 Prozent des Umsatzes im Jahr 2016 gestiegen sind.
Der Saatgutsektor ist eine der am stärksten konzentrierten Input-Branchen, insbesondere wenn man gv-Saatgut betrachtet. Konzentrationsraten sind dabei nur ein Aspekt. Über den Markt für Saatgut hinaus ballt sich auch das geistige Eigentum an Saatguteigenschaften in den Händen einiger weniger Unternehmen. Das US-Landwirtschaftsministerium stellte fest, dass die vier führenden Unternehmen 1990 41 Prozent der Rechte am geistigen Eigentum für Mais in den Vereinigten Staaten innehatten, wobei allein das Unternehmen Pioneer 38 Prozent davon besaß. Im Jahr 2022 gehörten den vier führenden Unternehmen unglaubliche 95 Prozent der Rechte an geistigem Eigentum für Mais, 97 Prozent für Raps, 84 Prozent für Sojabohnen und 74 Prozent für Baumwolle. Diese sehr hohen Werte übersteigen bei Weitem die von Weizen – einer nicht gv-Kulturpflanze, deren Züchtung größtenteils in öffentlichen Einrichtungen stattfindet – bei der die Bündelung der Rechte unter den vier führenden Unternehmen bei 51 Prozent liegt.
Das US-Landwirtschaftsministerium berichtete, dass die Preise für gv-Saatgut zwischen 1990 und 2013 um das Achtfache gestiegen sind, während sich die Preise im selben Zeitraum für andere Feldfrüchte bloß

verdreifacht haben. Es ist schwierig festzustellen, ob diese Preissteigerungen das Ergebnis der Konzentration oder anderer Faktoren wie etwa der Entwicklung von Lizenzgebühren für Technologien sind, da die meisten erforderlichen Daten nicht öffentlich zugänglich sind.
Die Agrarunternehmen behaupten, dass ihre Produkte den Landwirt*innen eine höhere landwirtschaftliche Gesamtproduktivität ermöglichen, was etwaige Preissteigerungen ausgleichen würde. Die überwiegende Mehrheit der von führenden Unternehmen vermarkteten landwirtschaftlichen Biotechnologie-Eigenschaften ist jedoch nicht auf Ertragssteigerungen ausgelegt. Vielmehr dienen fast alle von Agrarunternehmen vermarkteten Eigenschaften der Herbizidtoleranz oder Insektenresistenz. Natürlich kann der Schutz von Saatgut vor Beikraut und Insekten zu höheren Erträgen pro Feld führen, aber es gibt kaum Belege dafür, dass gv-Saatgut herkömmliches Saatgut so weit übertrifft, dass es die zusätzlichen Kosten deckt. Wie das American Antitrust Institute feststellt, haben die Preissteigerungen für Saatgut im Laufe der Zeit die Ertragssteigerungen überholt – genau das Problem, das die Biotechnologie angeblich lösen soll.
Kritiker*innen beklagen nicht nur die Preisgestaltung von Agrarunternehmen, sondern weisen auch auf andere Praktiken hin, die neuen Unternehmen den Markteintritt erschweren, wie beispielsweise die Lizenzierung von Saatgutmerkmalen und -sorten. Eine Konsultation des US-Landwirtschaftsministeriums aus dem Jahr 2022 zur Konzentration im Saatgutsektor ergab, dass große Konzerne in der Lage sind, kleineren Unternehmen ungünstige Bedingungen zu diktieren. Diese haben kaum eine andere Wahl, als sich daran zu halten, da sie keine alternativen Bezugsquellen für bestimmte Saatgutmerkmale haben. Die großen Agrarunternehmen wurden im Zuge derselben Konsultation auch dafür kritisiert, dass sie andere Unternehmen daran hindern, Generika ihrer Produkte herzustellen, wenn deren Patente abgelaufen sind. In einer Stellungnahme zu dieser Konsultation wurde darauf hingewiesen, dass BASF die Lizenz für sein LibertyLink-Merkmal mehrere Jahre vor Ende des Patents auslaufen ließ und damit sicherstellte, dass es mit dem Ende des Patentanspruchs kein Saatgut mehr mit diesem Merkmal auf dem Markt gab. 3

Profit auf Kosten von Landwirtschaft und Gesellschaft

Die Marktmacht der Agrarunternehmen wirkt sich direkt auf die Lebensgrundlage der Landwirt*innen aus. Wenn beispielsweise die Düngemittelpreise plötzlich stark ansteigen, schmälert dies die Rentabilität. Seit 2020 sind Landwirt*innen in Entwicklungsländern besonders stark von steigenden Düngemittelpreisen betroffen. In den ersten sechs Monaten des Jahres 2023 stiegen die Preise in ost- und zentralafrikanischen Ländern zum Beispiel um das Dreifache der Weltmarktpreise.
Die Auswirkungen der höheren Preise für landwirtschaftliche Betriebsmittel betreffen auch die Verbraucher*innen weltweit, da sich die gestiegenen Kosten in der Landwirtschaft in höheren Lebensmittelpreisen niederschlagen. Kritiker*innen aus der Zivilgesellschaft argumentieren, dass die jüngsten Megafusionen sich wahrscheinlich negativ auf diejenigen auswirken werden, die bereits jetzt in Armut leben. Ein Anstieg des Düngemittelpreises um 1 Prozent führt zu einem Anstieg der Preise für Lebensmittel um 0,45 Prozent.
Die Kosten für eine gesunde Ernährung sind seit 2019 in allen Regionen der Welt gestiegen. Im Jahr 2020 konnten sich 3,1 Milliarden Menschen keine gesunde Ernährung leisten – das sind 112 Millionen mehr Menschen als noch im Jahr davor. Der starke Anstieg der Lebensmittelpreisinflation in 2021 und 2022 hat diesen Trend weiter verschärft.
Dies verursacht enorme Kosten für die Gesellschaft, denn es schränkt die Handlungsfähigkeit des Einzelnen innerhalb der Lebensmittelproduktionssysteme ein und begrenzt die für widerstandsfähigere Lebensmittelsysteme notwendigen Möglichkeiten zur Diversifizierung. Die Ausübung von Marktmacht durch die dominierenden Agrarunternehmen verschärft zudem die Ungleichheit in der Gesellschaft insgesamt. Es setzt sich zunehmend die Erkenntnis durch, dass die Ungleichheit zugenommen hat, seit die führenden Unternehmen ihre Marktmacht ausüben.
Zudem wirft der massive Anstieg der Gewinne der Agrarindustrie im Kontext der durch die Covid-19-Pandemie und die russische Invasion in der Ukraine verursachten Marktturbulenzen zwischen 2020 und 2023 neue Fragen hinsichtlich der Marktmacht der großen Konzerne auf. Die größte Sorge ist, dass die

Unternehmen die unsichere Lage genutzt haben, um ihre Preise über den Anstieg ihrer eigentlichen Kosten hinaus zu erhöhen – etwas, das die Unternehmen selbst in ihren Jahresabschlüssen bestätigt haben. Durch die Ausübung ihrer Marktmacht haben die Konzerne den Lebensmittelsystemen enorme gesellschaftliche Kosten auferlegt, indem sie den Zugang zu Nahrung und Betriebsmitteln verteuert und eingeschränkt haben.

- 1

  In unserer gekürzten Fassung des Artikels beschränken wir uns auf den Saatgutmarkt.

- 2

  Kommodifizierung bezeichnet die Umwandlung von einem Gut, einer Leistung oder Ressource zu einer Ware. Dabei wird etwas käuflich gemacht oder etwas Bestehendes für den Markt aufgearbeitet.

- 3

  Siehe auch: Cape, J. E. (17.06.2022): Competition and the Intellectual Property System: Seeds and Other Agricultural Inputs. Online: www.kurzlinks.de/gid275-db.

Informationen zur Veröffentlichung

Erschienen in:
GID Ausgabe 275 vom November 2025
Seite 8 - 10