

Moritz Linder

**Informationsprobleme auf Lebensmittelmärkten -
Ein wirtschaftspolitischer Vergleich verschiedener Lösungsansätze am Beispiel des Marktes
für Rindfleisch**

Bachelorarbeit

Themensteller: Dr. Steffen J. Roth

vorgelegt in der Bachelorprüfung
im Studiengang **Volkswirtschaftslehre**
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität zu Köln

Köln, März 2015

Inhaltsverzeichnis

Tabellenverzeichnis	I
Abbildungsverzeichnis	II
Abkürzungsverzeichnis	III
1 Einleitung	1
2 Der Markt für Rindfleisch	2
2.1 Marktbeschreibung	2
2.2 Regulierung in der EU	3
2.3 Hormone auf dem Rindfleischmarkt	4
3 Informationsmängel auf dem Rindfleischmarkt	6
3.1 Der vollkommene Markt als Referenzmodell	6
3.2 Theorie der Asymmetrischen Informationen	7
3.3 Adverse Selektion durch Qualitätsunkenntnis	9
3.4 Bewertung des Marktversagens	10
4 Markt- und Staatslösungen im Vergleich	11
4.1 Bewertungskriterien	12
4.2 Freiwillige Maßnahmen der Marktakteurinnen	15
4.3 Staatlich unterstütztes Qualitätssiegel	23
4.4 Haftungsrecht	28
4.5 Verbot/Mindeststandard	34
4.6 Vergleich der verschiedenen Instrumente	36
5 Schlussbemerkungen	39
Literaturverzeichnis	41
Anhang	46

Tabellenverzeichnis

1	Transaktionskosten Übersicht	14
2	Übersicht verschiedener Effekte des Siegels	20
3	Transaktionskosten privates Siegel	22
4	Transaktionskosten staatlich unterstütztes Siegel	26
5	Transaktionskosten Haftungsrecht	33
6	Transaktionskosten Verbot/Mindeststandard	36
7	Gegenüberstellung der Bewertungskriterien	39

Abbildungsverzeichnis

1	Transaktions- und Gesamtkosten	13
2	Rindfleischmarkt mit asymmetrisch verteilten Informationen und einem kostenlosen, vollständigen Siegel (eigene Darstellungen)	17
3	Zertifizierungskosten-Effekt (eigene Darstellung)	19

Abkürzungsverzeichnis

EU	Europäische Union
USA	Vereinigte Staaten von Amerika
UN FAO	Food and Agriculture Organization of the United Nations
TTIP	Transatlantic Trade and Investment Partnership
WTO	World Trade Organization
FDA	Food and Drug Administration (USA)
HQ	High-Quality (hormonfreies Fleisch)
LQ	Low-Quality (Hormonfleisch)

1 Einleitung

Die Debatte um das Freihandelsabkommen TTIP zwischen der Europäischen Union (EU) und den Vereinigten Staaten von Amerika (USA) erregt seit einiger Zeit ein erhebliches öffentliches und mediales Interesse.¹ Die Befürworterinnen² erwarten sich von TTIP mehr Wirtschaftswachstum und Arbeitsplätze, während die Gegnerinnen vor allem einen Verlust hoher europäischer Verbraucherstandards befürchten. Obwohl die EU dies immer wieder dementiert³ ist nicht auszuschließen, dass durch das Freihandelsabkommen das europäische Verbot der Verwendung von Wachstumshormonen in der Rindermast und der Einfuhr so hergestellten Rindfleischs abgeschafft wird. In Deutschland hat sich daraufhin der Begriff „Hormonfleisch“ zu einem Feindbild gegen TTIP entwickelt.⁴ In dieser Arbeit wird mittels einer wohlfahrts- und institutionsökonomischen Betrachtung untersucht, wie ein Rindfleischmarkt, auf dem auch Hormonfleisch zugelassen ist, den höchsten sozialen Überschuss⁵ erreichen kann. Dabei werden unterschiedliche Regelungen dieses Marktes einander gegenübergestellt.

Ob ein Stück Rindfleisch im Supermarkt, beim Metzger oder einer anderen Verkaufsstätte mit oder ohne Verwendung von Wachstumshormonen hergestellt wurde, kann eine Konsumentin weder vor dem Kauf noch nach dem Konsum mit Gewissheit feststellen.⁶ „Hormonfreiheit“⁷ ist daher eine sog. Vertrauenseigenschaft, für die der normale Marktprozess nur eingeschränkt funktioniert.⁸

Der Aufbau der Arbeit gestaltet sich folgendermaßen: Zuerst soll im nachfolgenden Kapitel der Rindfleischmarkt genauer beschrieben werden. Die Vorteile, aber auch Bedenken bezüglich der Verwendung von Wachstumshormonen werden dort erläutert und einan-

¹Eine Bündnis von Organisationen aus vielen europäischen Mitgliedsstaaten hat zwischen Sommer 2014 und März 2015 über 1,5 Millionen Unterschriften gegen TTIP gesammelt. Vgl.: <https://stop-ttip.org/de/unterschriften-nach-mitgliedsstaaten/>; abgerufen am 19.03.2015

²Ausschließlich aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird jeweils nur die weibliche Form verwendet und auf die Nennung beider Geschlechtsformen verzichtet. Die männliche Form ist dabei jeweils mit eingeschlossen.

³Vgl.: Vertretung der Europäischen Kommission in Deutschland; http://ec.europa.eu/deutschland/press/pr_releases/11958_de.htm; abgerufen am 19.03.2015

⁴Vgl.: Bürgerinitiative Stop-TTIP, FAQ: „Was hat es mit Chlorhühnchen, Gen-Essen und Hormonfleisch auf sich?“, <https://stop-ttip.org/de/faq/>; abgerufen am 03.02.2015

⁵Überschuss und Wohlfahrt werden in dieser Arbeit synonym verwendet. Der Überschuss, den eine Konsumentin durch den Kauf eines Stück Rindfleischs erzielt, ist die Differenz zwischen ihrer Zahlungsbereitschaft und dem Marktpreis, den sie dafür bezahlen muss.

⁶Führt Hormonfleisch langfristig zu Gesundheitsschäden, so kann auch dies erst mit erheblichem zeitlichen Verzug festgestellt werden und ist nicht mehr dem Konsum eines einzelnen Produkts zuzuordnen.

⁷„Hormonfreiheit“ bezeichnet ab jetzt eine Eigenschaft von Rindfleisch. Diese kann zwei unterschiedliche Ausprägungen annehmen. Ein Stück Rindfleisch ist entweder hormonfreies Fleisch oder Hormonfleisch. Hormonfreies Fleisch wird ich in der Folge als hohe oder höhere Qualität bezeichnet, weil die Konsumentinnen es immer mindestens genauso gut wie Hormonfleisch bewerten, selbst wenn sie sich nicht für die Ausprägung hormongfrei interessieren.

⁸Vgl.: CASWELL, MOJDUSZKA (1996), S. 1250

der gegenübergestellt. Im darauffolgenden Kapitel werden Grundannahmen der neoklassischen, wohlfahrts- und institutionenökonomischen Theorie erklärt und genauer ausgeführt, warum auf dem Rindfleischmarkt Informationsprobleme entstehen. Dabei liegt das Augenmerk auf dem Zusammenhang zwischen Asymmetrischen Informationen, Vertrauenseigenschaften und einem Versagen des Marktes. Im vierten Kapitel, dem Hauptteil dieser Arbeit, werden drei Bewertungskriterien festgelegt, anhand derer vier verschiedene Regelungen des Rindfleischmarktes untersucht und bewertet werden.

2 Der Markt für Rindfleisch

2.1 Marktbeschreibung

Der weltweite Konsum von Rindfleisch betrug 2013 ca. 56,1 Mio Tonnen. In den letzten 20 Jahren hat die weltweite Produktion um 10% zugenommen. In den Staaten der EU wurden 2010 etwa 8,3 Mio Tonnen Rindfleisch konsumiert, was einen Anteil am Weltkonsum von etwa 14% ergibt. Die Produktion innerhalb der EU war zum selben Zeitpunkt nur knapp 300.000 Tonnen geringer, was bedeutet, dass die EU ihren Bedarf nahezu selbst decken kann. Rindfleischimporte stellen einen Anteil von nur 6% des Gesamtverbrauchs dar.⁹

Die Wertschöpfungskette für Rindfleisch ist in mehrere unabhängige Branchen unterteilt: Futtermittelherstellung, Rindermast, Schlachtung, Logistik, Verpackung, Großmärkte und Lebensmitteleinzelhandel. Für diese Arbeit sind vor allem die Rindermast, Schlachtbetriebe und die Endverkäuferinnen von Rindfleisch von Interesse, da sie Einfluss auf das Angebot an „Hormonfleisch“ auf dem Markt nehmen können.

In Deutschland wird Rindfleisch in sehr vielen, vorwiegend kleineren Betrieben produziert. Etwa die Hälfte davon stammt bspw. aus der Bullenmast¹⁰, wo im Jahr 2005 nur 1% aller Betriebe mehr als 100 Tiere besaßen. Diese Betriebe zusammen vereinten gut 15% aller Bullen auf sich.¹¹ Die Rindfleischproduzentinnen stehen also im Wettbewerb zueinander und haben keinen Einfluss auf Marktpreise.

In der Schlachtung gibt es einen Trend zur Konzentration. Geringe Gewinnmargen in der Fleischindustrie bewirken, dass Unternehmen fusionieren oder Konkurrentinnen aufkaufen, um durch Größenvorteile Kosten zu senken und Marktmacht zu generieren.¹² Kleineren

⁹Absatz folgt: Bayerische Landesanstalt für Landwirtschaft (2012) und EFKEN et al. (2009)

¹⁰Vgl.: Baubrief 46 - Kälber- und Jungviehhaltung (2007) der Bauförderung Landwirtschaft BFL e.V., Abschnitt: Rindfleischerzeugung: Markt für Spezialisten, <http://www.bfl-online.de/veroeffentlichungen-103/baubriefe/kaelber-und-jungviehhaltung/769-rindfleischerzeugung-markt-fuer-spezialisten>; abgerufen am 30.10.2014

¹¹Ebd.

¹²Fleischatlas 2014, S. 12

Betrieben fehlen oft die finanziellen Mittel, um die immer höheren gesetzlichen Auflagen (bspw. an Hygiene) zu erfüllen.¹³

Ein Großteil der privaten Nachfrage nach Rindfleisch wird in Deutschland heute von den großen Handelsunternehmen in Supermärkten, Discountern und ähnlichen Einkaufsstätten bedient.¹⁴ Dieser Markt ist stark konzentriert: 2014 teilten sich Aldi, REWE, Edeka und die Schwarzgruppe etwa 85% des Beschaffungsvolumens (bezogen auf das gesamte Sortiment in Supermärkten).¹⁵ Dadurch haben sie beim Einkauf von Rindfleisch eine Marktmacht, die sich auch im steigenden Angebot von Handelsmarken ausdrückt.¹⁶ Dabei beauftragen die Handelsunternehmen Großhändlerinnen oder Produktionsgemeinschaften mit der Lieferung einer festen Menge Rindfleischs nach exakten Vorgaben, das danach unter einer Handelsmarke des Handelsunternehmens erhältlich ist. Diese Aufträge werden häufig im Jahresturnus vergeben¹⁷ und machen die fleischverarbeitende Industrie auf Ebene der Endverbraucher mehr und mehr austauschbar.¹⁸ Die Handelsunternehmen sind damit in der Position eines Gatekeepers. Sie entscheiden, welche Produkte den Verbraucherinnen zugänglich sind¹⁹, also auch, ob „Hormonfleisch“ angeboten wird oder nicht.

Um die Endkunden befinden sie sich im Wettbewerb mit anderen Handelsunternehmen und „Fleischfachgeschäften“, wie z.B. Metzgereien.

2.2 Regulierung in der EU

Seit dem Jahr 1981 ist die Verwendung von Wachstumshormonen und anderer wachstumsfördernder Stoffe bei der Mast von Rindern in der EU verboten.²⁰ Die Liste der betroffenen Stoffe und Hormone wurde über die Jahre hinweg erweitert. Das Verbot rechtfertigt die Europäische Kommission mit dem Vorsorgeprinzip, welches der europäischen Umwelt- und Gesundheitspolitik maßgeblich zu Grunde liegt.²¹ Ein Verbot ist hiernach gerechtfertigt.

¹³Vgl.: NIELSEN (2001), S. 27

¹⁴Im Jahr 2013 war der Anteil von Fleisch-Fachgeschäften am Umsatz mit Fleischwaren nur 22,5%. Vgl.: EHI Retail Institute. August 2014. Verteilung der Ausgaben für Frischfleisch im Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland nach Betriebsformen in den Jahren 2007 bis 2013. <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/372852/umfrage/ausgabenverteilung-von-fleisch-im-leh-in-deutschland-nach-betriebsformen/> (zugegriffen am 09.02.2015).

¹⁵Bundeskartellamt zur Sektoruntersuchung „Nachfragemacht im Lebensmitteleinzelhandel“; http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/DE/Pressemitteilungen/2014/24_09_2014_SU_LEH.html?nn=4592442; abgerufen am 30.01.2015

¹⁶Vgl.: Sektoruntersuchung Lebensmitteleinzelhandel, Bundeskartellamt (2014), S. 103

¹⁷Vgl.: Ebd., S. 115

¹⁸Vgl.: HANSEN, THIELE (2005), S. 49

¹⁹WEISE (2008), S. 10-12

²⁰Vgl.: Europäische Kommission, Food and Feed Safety, http://ec.europa.eu/food/food/chemicalsafety/contaminants/hormones/index_en.htm abgerufen am 17.11.2014

²¹Vgl.: Zusammenfassungen der EU-Gesetzgebung: Vorsorgeprinzip; http://europa.eu/legislation_summaries/consumers/consumer_safety/l32042_de.htm; abgerufen am 03.02.2015

tigt, „wenn ein Phänomen, Produkt oder Verfahren potenzielle Gefahren birgt, die durch eine objektive wissenschaftliche Bewertung ermittelt wurden, wenn sich das Risiko nicht mit hinreichender Sicherheit bestimmen lässt.“²² Die „objektive wissenschaftliche Bewertung“ liefert ein Gutachten des Wissenschaftlichen Ausschuss für Veterinärmaßnahmen im Zusammenhang mit der öffentlichen Gesundheit (SCVPH). Laut diesem konnte für die untersuchten Hormone keine vertretbare Tagesdosis festgestellt werden, die bei täglicher Einnahme über das gesamte Leben für die Gesundheit unbedenklich sei.²³

Das Verbot bezieht sich sowohl auf die Binnenproduktion als auch auf alle Importe. Etwa 25 Länder, darunter die USA und Brasilien, verwenden Hormone und wachstumsfördernde Stoffe in der Rindermast teilweise flächendeckend.²⁴ Allein diese beiden Staaten produzieren 34% des Rindfleischs der Welt (USA: 19%, Brasilien: 15%) und 33% des Rindfleischs, das weltweit exportiert wird (USA: 13%, Brasilien: 20%).²⁵ Die Produzentinnen in diesen Ländern, die Hormone in der Rindermast verwenden, sehen sich durch dieses Exportverbot diskriminiert. Für sie gilt es als erwiesen, dass die Hormonverwendung auch langfristig keine Gefährdung für die Gesundheit der Konsumentinnen darstellt. Staatliche Behörden, wie z.B. die US-amerikanische Lebens- und Arzneimittelbehörde (FDA), teilen diese Position²⁶ und sehen im Verbot der EU ein ungerechtfertigtes nichttarifäres Handelshemmnis. Es entstand ein langjähriger „Hormonstreit“ zwischen den USA, Kanada und der EU, der hier nicht weiter vertieft werden soll.²⁷

2.3 Hormone auf dem Rindfleischmarkt

Durch die Verwendung von Wachstumshormonen können die Kosten der Rindfleischproduktion erheblich gesenkt werden. Die Tiere erreichen das vorgesehene Schlachtgewicht ohne Erhöhung der Futtermenge 18-25 Tage schneller als konventionell gezüchtete Artge-

²²Ebd.

²³Vgl.: Europäische Kommission, Food and Feed Safety, http://ec.europa.eu/food/food/chemicalsafety/contaminants/hormones/index_en.htm abgerufen am 03.02.2015

²⁴Vgl.: Fleischatlas 2014, S. 24 und Wikipedia-Eintrag: „Ractopamine“; <https://en.wikipedia.org/wiki/Ractopamine>; abgerufen am 03.02.2015

²⁵Daten: statista. Export und Produktion von Rindfleisch 2013; <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/245664/umfrage/fuehrende-exportlaender-von-rindfleisch-weltweit/>; <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/317716/umfrage/export-von-rindfleisch-weltweit/>; <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/318050/umfrage/produktion-der-fuehrenden-erzeugerlaender-von-rindfleisch-weltweit/>; <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/28950/umfrage/erzeugung-von-rindfleisch-weltweit-seit-1990/>; abgerufen am 09.02.2015

²⁶Vgl.: U.S. Food and Drug Administration: Steroid Hormone Implants Used for Growth in Food-Producing Animals; <http://www.fda.gov/AnimalVeterinary/SafetyHealth/ProductSafetyInformation/ucm055436.htm>; abgerufen am 03.02.2015

²⁷Dieser konnte 2012 schlussendlich beigelegt werden. Für eine kurze Zusammenfassung der Ergebnisse und Folgen siehe: Europäisches Parlament, Handelsstreit um Hormon-Rindfleisch für alle gewinnbringend beigelegt: <http://www.europarl.europa.eu/news/de/newsroom/content/20120314IPR40752/html/Handelsstreit-um-Hormon-Rindfleisch-f%C3%BCr-alle-gewinnbringend-beigelegt>; abgerufen am 17.11.2014

nossen. Das senkt die Produktionskosten um 10-15% (30-80\$ pro Tier). Zusätzlich liefern die Schlachttiere etwa 50 Pfund mehr an verwertbarem Fleisch, da sie mit den Hormonen schneller Muskelmasse anstelle von Fett aufbauen. Der geringere Fettgehalt wirkt sich wiederum positiv auf die Kosten der verarbeitenden Industrie aus und senkt diese ebenfalls um 10%. Auch sei das Fleisch laut Verfechtern des Hormoneinsatzes fett- und cholesterinärmer und dadurch gesünder.²⁸ Die Hormonverwendung stellt also eine kostensenkende Produktionsinnovation dar.

Viele Nachfragerinnen, vor allem in Deutschland, aber auch in anderen Ländern der EU, stehen der Verwendung von Hormonen in der Rindermast kritisch gegenüber. Das zeigt sich insbesondere seit das transatlantische Freihandelsabkommen TTIP in die öffentliche Diskussion geraten und medial präsent ist.²⁹ Für die meisten Verbraucherinnen sind die wichtigsten Gründe, weshalb sie „Hormonfleisch“ ablehnen, ethische und/oder gesundheitliche Bedenken:

- Rinder erreichen durch die Verwendung von Wachstumshormonen den optimalen Schlachtzeitpunkt früher; ihr Leben verkürzt sich. Außerdem stimulieren die Hormone „unnatürliches“ Wachstum des gewünschten Muskelfleischs. Der Erfolg der Bio-Branche und nicht zuletzt die Einführung eines neuen Tierwohlsiegels im Jahr 2013³⁰ sind Zeichen dafür, dass Konsumentinnen eine Zahlungsbereitschaft für Tierwohl haben und dieses z.T. in ihrer Kaufentscheidung berücksichtigen.
- Gesundheitliche Langzeitschäden durch den Konsum von Hormonfleisch sind wissenschaftlich nicht eindeutig auszuschließen. Besonders in Europa halten sich Bedenken hartnäckig und werden medial thematisiert.³¹

Viele internationale Organisationen wie die Weltgesundheitsorganisation (WHO), die Ernährungs- und Landwirtschaftsorganisation der Vereinten Nationen (UN FAO) und die Codex Alimentarius Kommission halten die Verwendung von Hormonen in der Tiermast bei „guter tierärztlicher Begleitung“ allerdings für sicher.³² Trotzdem bleibt die Produktion und

²⁸Absatz folgt: CADUFF (2005), S. 65-66

²⁹Beispiele:

„Freihandel mit USA: Verbraucherschützer pochen auf Schranken für Lebensmittel“, in *spiegel.de*, 11.07.2013. <http://www.spiegel.de/wirtschaft/service/freihandelsplaene-verbraucherschuetzer-pochen-auf-einfuhrverbote-a-910583.html>, abgerufen am 14.01.15

Alexandra Endres „Unser täglich Hormonfleisch“ in *zeit.de*, 9.01.2014. <http://www.zeit.de/wirtschaft/2014-01/fleischatlas-hormonfleisch-freihandel>, abgerufen am 14.01.15

Mirjam Stöckel, „Debatte über Chlorhühnchen und Hormonfleisch“, in *deutschlandfunk.de*, 14.01.14. http://www.deutschlandfunk.de/debatte-ueber-chlorhuehnchen-und-hormonfleisch.697.de.html?dram:article_id=249906, abgerufen am 14.01.15

„Was handeln wir uns da ein?“ in *zeit.de*, 26.06.14. <http://www.zeit.de/2014/27/ttip-freihandelsabkommen-us-konzerne>, abgerufen am 14.01.15

³⁰<http://www.tierschutzlabel.info/home/>; abgerufen am 23.02.2015

³¹Ein Beispiel: <http://www.lifeline.de/news/ernaehrung-und-fitness/wie-gefaehrlich-sind-hormone-im-fleisch-id124866.html>; abgerufen am 23.02.2015

³²Vgl.: KERR, HOBBS (2005), S. 193-194.

der Import von Hormonfleisch in der EU verboten. Das hat viele Gründe, die kontrovers diskutiert werden.³³ Einer davon ist die Befürchtung, die Nachfrage nach Rindfleisch könnte stark zurückgehen. Einen Anlass hierfür liefern die Erfahrungen aus Lebensmittelskandalen um illegale Hormonverwendung in den 1980er Jahren. Daraufhin fielen „in Frankreich [...] die Preise für Kalbfleisch wegen rückläufiger Nachfrage um 13,7%, ähnlich in Belgien, Deutschland, Irland und den Niederlanden.“³⁴ In Deutschland und Frankreich gingen nach einem Boykott von Konsumentinnen im Jahre 1982 die Rindfleischverkäufe um sogar 50% zurück.³⁵

Viele Konsumentinnen haben die Befürchtung, dass Hormonfleisch durch TTIP in Zukunft auch in der EU undeckelt verkauft werden kann.³⁶ Eine ökonomische Untersuchung dieses Falles ist deshalb interessant, weil die Konsumentinnen vor dem Kauf eines Stück Rindfleischs ohne Angaben auf der Verpackung nicht feststellen können, ob Hormone in der Mast verwendet wurden oder nicht. Könnten sie es beobachten, hätten sie die Wahl sich für oder gegen Hormonfleisch zu entscheiden. Aufgrund der Informationsmängel müssen sie eine Entscheidung unter Unwissenheit treffen. Im nächsten Kapitel wird dargelegt, dass diese Informationsmängel zu einem Marktversagen führen können.

3 Informationsmängel auf dem Rindfleischmarkt

3.1 Der vollkommene Markt als Referenzmodell

Im neoklassischen Grundmodell des vollkommenen Marktes verfügen alle Marktteilnehmerinnen über alle relevanten Informationen auf dem Markt. Informationsbeschaffungskosten fallen hier nicht an. Die Nachfragerinnen können perfekt überblicken, welche Produkte mit welchen Qualitätsmerkmalen für sie mit welcher Wahrscheinlichkeit nutzenoptimal sind und diese auch ohne Probleme auf dem Markt finden. Die Anbieterinnen können diese Präferenzen anhand der Kaufentscheidungen der Konsumentinnen beobachten und dem entsprechend die Produkte in verschiedenen Qualitäten in den optimalen Mengen anbieten.

Auf diesem vollkommenen Markt würden die Anbieterinnen für hormonfreies Fleisch eine Qualitätsprämie bekommen, die sie für die zusätzlichen Kosten in der Produktion entschädigt. Ein solcher Markt ist pareto-effizient, da alle freiwilligen Tauschhandlungen zwischen den Marktteilnehmerinnen ausgeschöpft werden. Es ist nicht mehr möglich, durch eine beliebige Maßnahme den Nutzen eines Individuums zu erhöhen, ohne den eines anderen zu vermindern, da maximale wirtschaftliche Effizienz bezogen auf die Allokation von

³³Für Protektionismusdebatte siehe: BUREAU et al. (1998)

³⁴Vgl.: CADUFF (2005), S. 70

³⁵Vgl.: Ebd.

³⁶Vgl.: Bürgerinitiative Stop-TTIP, FAQ: Was hat es mit Chlorhühnchen, Gen-Essen und Hormonfleisch auf sich?; <https://stop-ttip.org/de/faq/>; abgerufen am 03.02.2015

Ressourcen und Gütern erreicht ist (Pareto-Optimum).³⁷

Weitere Annahmen des vollkommenen Marktes sind u.a. die Unterstellung vollständig rationaler Individuen, konstanter Präferenzen und Produktionstechniken, Homogenität der Güter, einer atomistischen Marktstruktur und freien Marktzutritts.³⁸ Diese Bedingungen sind auf realen Märkten selten vollständig und niemals gemeinsam erfüllt. Das Modell der „vollkommenen Konkurrenz“ stellt damit ein unerreichbares Effizienzoptimum dar. Trotzdem hat es große Relevanz für die ökonomische Analyse auch unvollkommener Märkte. Eine Annäherung („Vervollkommnung“) an das Optimum ist in der allein statischen Betrachtung der Wirtschaft wünschenswert, da diese in der Regel die statische Effizienz steigert.

Führt der Marktprozess nicht zu einer optimalen Allokation der Ressourcen, so spricht man von Marktversagen. In diesen Situationen wären noch Tauschhandlungen möglich, die mindestens eine Person besser stellen, ohne den Nutzen anderer zu verringern. In einer solchen Situation ist dann zu überprüfen, ob und wie der Marktprozess angepasst werden kann, um eine effizientere Allokation der Ressourcen zu erreichen. Dafür kann es zielführend sein, sich am Konzept des vollkommenen Marktes zu orientieren.

3.2 Theorie der Asymmetrischen Informationen

Auf dem Markt für Rindfleisch ist besonders die Markttransparenz nicht vollkommen. Einige Eigenschaften der Produkte sind zwar den Anbieterinnen, nicht aber den Nachfragerinnen bekannt. Man sagt, die Informationen darüber sind asymmetrisch zu Lasten der Nachfragerinnen verteilt³⁹. Was das für das Marktergebnis bedeutet, wird in den nächsten Absätzen erläutern. Zuerst werden noch einige Prämissen vorgestellt, die der Analyse zugrunde liegen:

Nach der Theorie der Neuen Institutionenökonomik ziehen Konsumenten Nutzen nicht aus physischen Gütern direkt, sondern aus deren Eigenschaften.⁴⁰ Deren jeweilige Qualität ergibt somit gebündelt die Gesamtqualität des Gutes.⁴¹ Welche Eigenschaften für die wahrgenommene Qualität von Relevanz sind, ist individuell unterschiedlich und verändert sich mit der Zeit.⁴²

³⁷SCHMIDT (2005), S. 6

³⁸Nach: FRITSCH (2011), S. 26

³⁹Die Anbieterinnen der Produkte stellen diese entweder selbst her oder haben direkten Kontakt zu den Produzentinnen. Daher sind ihnen die Eigenschaften ihrer Produkte entweder bekannt oder die Informationen darüber relativ einfacher zugänglich als den Nachfragerinnen.

⁴⁰Vgl.: LIPPERT (2005), S. 26; „Wenn ich Orangensaft trinke, so ziehe ich Nutzen aus der getrunkenen Saftmenge, der darin enthaltenen Menge an Vitamin C und dem Geschmack, auch wenn der Tausch selbst lediglich in der Bezahlung von zwei Dollar für 14 Orangen bestand.“ NORTH (1992), S. 34; zitiert aus LIPPERT (2005), S. 26

⁴¹Vgl.: HOOKER, CASWELL (1996), S. 2

⁴²Ebd.; Man stelle sich dabei einen Konsumenten vor, der sich für Orangensaft und gegen Apfelsaft entscheidet, weil er erhöhten Vitamin C-Gehalt besonders wertschätzt. Die Eigenschaft „regional hergestellt“

Auch fallen beim Kauf von Gütern sog. Transaktionskosten an. Sie entstehen bei der Übertragung von Verfügungsrechten, also bei jedem Tausch auf dem Markt. Nachfragerinnen können die Eigenschaften von Lebensmitteln nicht wie im neoklassischen Modell kostenlos und perfekt beobachten. Bei der Suche nach geeigneten Lebensmitteln entstehen ihnen daher (Such-)Transaktionskosten.⁴³ Diese Kosten sind in ihrer Höhe von der Art der relevanten Eigenschaft des Gutes abhängig. Auch bei Verhandlungen über gesetzliche Regelungen oder Verträge zwischen Unternehmen fallen Transaktionskosten an.

Ein weiteres Konzept, welches die Institutionenökonomik von der Neoklassik unterscheidet, ist die beschränkte Rationalität der Individuen. Diese optimieren ihren Nutzen hier unter Berücksichtigung begrenzter Informationsaufnahme- und Informationsverarbeitungskapazitäten sowie der eben beschriebenen Informationsbeschaffungskosten⁴⁴. Das führt dazu, dass Nachfragerinnen rationalerweise nicht alle Güter-Alternativen prüfen, sondern ggf. die Suche nach dem Auffinden einer Option einstellen, die einem bestimmten Anspruchsniveau genügt. Sie verhalten sich nicht mehr als Maximierer, sondern als Satisfizierer.⁴⁵ Ein Individuum bricht die Suche nach besseren Alternativen dann ab, wenn es erwartet, dass der zusätzliche Nutzen einer möglichen besseren Alternative geringer ist als die Kosten der Suche danach.⁴⁶

Güter können Such-, Erfahrungs- und/oder Vertrauenseigenschaften aufweisen. Diese drei Arten unterscheiden sich in der Möglichkeit der Nachfragerinnen, die jeweiligen Ausprägungen der Eigenschaften eigenständig vor dem Kauf zu beurteilen. Sucheigenschaften sind solche, die bereits vor dem Kauf zu vergleichsweise geringen (Such-)Kosten zu beobachten sind. Bei Rindfleisch sind etwa der Preis oder der sichtbare Fettanteil Sucheigenschaften. Erfahrungseigenschaften sind erst nach dem Konsum des Gutes vollständig bekannt und davor nur unter verhältnismäßig hohen Kosten zu beurteilen. Der Geschmack und der Wasserverlust beim Anbraten des Fleisches stellen solche Erfahrungseigenschaften dar. Bei Eigenschaften wie dem Verzicht auf Verwendung von Hormonen in der Mast oder der Einhaltung von ethischen Standards in der Tierhaltung spricht man von Vertrauenseigenschaften.⁴⁷ Sie können selbst nach dem Kauf und dem Konsum des Gutes nicht beurteilt werden. Von Such- hin zu Vertrauenseigenschaften steigen die Transaktionskosten der Informationsbeschaffung kontinuierlich.

bspw. wurde erst in den letzten Jahren immer relevanter für die Kaufentscheidung von Konsumentinnen.

⁴³Die Suchkosten bestehen vor allem aus den Opportunitätskosten der Zeitaufwendung für die Inspektion, können aber auch Kosten für die Konsultation von Experten oder die Durchführung von Tests sein. Sie sind abhängig von den individuellen Informationsaufnahme- und Informationsverarbeitungskapazitäten.

⁴⁴Vgl.: LIPPERT (2005), S. 21-22

⁴⁵Vgl.: FRITSCH (2014), S. 316

⁴⁶Vgl.: VERBEKE (2005), S. 351

⁴⁷Das Konzept der Vertrauenseigenschaften geht maßgeblich auf die Arbeit von DARBY und KARNI (1973) zurück.

3.3 Adverse Selektion durch Qualitätsunkenntnis

Informationen sind in jedem über den Markt koordinierten Schritt der Wertschöpfungskette von Rindfleisch asymmetrisch zu Lasten der Nachfragerinnen verteilt. Beispielsweise hat der Schlachtbetrieb weniger Informationen über die Qualität eines Rindes als die Landwirtin; genauso verhält es sich bei der Informationslage zwischen dem Handelsunternehmen und dem Schlachtbetrieb und so weiter.

Bei Vertrauenseigenschaften kommt es regelmäßig vor, dass das Herausfinden der Qualität einer Eigenschaft mit prohibitiv hohen Suchkosten verbunden ist und es für die Nachfragerin optimal ist, sich nicht vollständig darüber zu informieren. Sind einer Nachfragerin beim Einkauf in der Verkaufsstätte ihrer Wahl keine eindeutigen Informationen darüber zugänglich, ob das Stück Rindfleisch mit oder ohne Verwendung von Hormonen produziert wurde, so wäre dies nur durch Rückwärtsverfolgung der Wertschöpfungskette oder einen Labortest festzustellen. Die damit verbundenen Kosten sind relativ zum Nutzen der Information sehr hoch. Wenn sich die Nachfragerin deswegen nicht darüber informiert, spricht man von rationaler Unkenntnis.⁴⁸ Nach der lehrbuchmäßigen Betrachtung verhält sich eine Nachfragerin in einer solchen Situation nach folgendem Schema: Sie richtet ihre Zahlungsbereitschaft an der durchschnittlich zu erwartenden Qualität auf dem Markt aus⁴⁹ und bietet einen Preis, der dieser entspricht. Welche Qualität sie schlussendlich erhält, ist zufallsabhängig.^{50 51}

Durch dieses Verhalten der Nachfragerinnen haben die Anbieterinnen einen Anreiz, vermehrt Hormonfleisch anzubieten, weil dieses zu günstigeren Konditionen hergestellt werden kann und trotzdem den gleichen Preis auf dem Markt erzielt. Während die Produktionskosten sinken, bleibt der Preis zumindest kurzfristig konstant; der Gewinn steigt. Können die Nachfragerinnen die Abnahme der Durchschnittsqualität am Markt beobachten, so reduziert sich auch der Preis, den sie für ein Produkt ungewisser Qualität zu zahlen bereit sind.

Bei eindimensionalen Produkten (mit nur einer Qualitätseigenschaft) kann der sinkende Marktpreis dazu führen, dass gute Qualität aus dem Markt gedrängt wird, da sie nicht mehr

⁴⁸Vgl.: MCCLUSKEY, SWINNEN (2004) in VERBEKE (2005), S. 351

⁴⁹Vgl.: SIMON (1959), S. 257

⁵⁰Vgl.: FRITSCH (2011), S. 249

⁵¹Das folgende Rechenbeispiel soll das Konzept verdeutlichen: Stellen wir uns vor, Hormonfreiheit sei die einzig relevante Eigenschaft für den Nutzen einer Nachfragerin. Sie habe eine Zahlungsbereitschaft (WTP) von „10“ für die Eigenschaft „hormonfrei“ (HQ) und von „0“ für die Eigenschaft „mit Hormonen“ (LQ). Sie beobachtet, dass auf dem Markt etwa 80% aller Güter hormonfrei sind ($W(HQ)=0,8$). Ihre Zahlungsbereitschaft berechnet sich daher wie folgt:

$$WTP = W(HQ) * WTP(HQ) + W(LQ) * WTP(LQ) = 0,8 * 10 + 0,2 * 0 = 8$$

Hat die Nachfragerin die Wahrscheinlichkeit richtig eingeschätzt, so stellt sie sich bei einem Preis unter 8 durch einen Tausch im Erwartungswert besser.

kostendeckend hergestellt werden kann. Diesen Prozess bezeichnet man als adverse Selektion. Obwohl es sowohl Anbieterinnen als auch Nachfragerinnen gibt, die gerne Produkte guter Qualität handeln würden, kommt ein Tausch wegen der Informationsasymmetrien nicht zustande. Pareto-Verbesserungen wären dann noch möglich. Führt der Marktprozess nicht zu einem Pareto-Optimum, liegt ein Indiz für Marktversagen vor.

Bei mehrdimensionalen Produkten wie Rindfleisch ist nicht damit zu rechnen, dass hormonfreies Fleisch komplett aus dem Markt gedrängt wird.⁵² Trotzdem hat das Verhalten der Nachfragerinnen aufgrund der asymmetrisch verteilten Informationen einen negativen Effekt auf die Gewinnspanne von hormonfreiem Fleisch. Das führt dazu, dass es mittel- bis langfristig in geringerer Menge angeboten wird.

3.4 Bewertung des Marktversagens

In welchem Ausmaß der Markt in Bezug auf „Hormonfleisch“ versagt, hängt davon ab, in welchem Ausmaß wohlfahrtsfördernde Transaktionen nicht durchgeführt werden. Dabei kommt der Schnittstelle zwischen den Anbieterinnen und den Endverbraucherinnen besondere Bedeutung zu. In ihrer Position als Gatekeeper können die großen Handelsunternehmen die angebotene Rindfleischqualität und die Informationen darüber in hohem Maße beeinflussen. Aufgrund ihrer Marktmacht werden die Zulieferer ihre Vorgaben möglichst präzise erfüllen, um sie beliefern zu können.⁵³ Informationsweitergabe ist hier ein Wettbewerbsvorteil. Die Aussicht auf ein längerfristiges Lieferverhältnis lässt die Anreize der Produzentinnen für Falschangaben zu Gunsten kurzfristiger Gewinne schrumpfen. Ein Marktversagen durch asymmetrisch verteilte Informationen in der Wertschöpfungskette vor den Handelsunternehmen ist daher nicht zu erwarten. Auch bei kleineren Anbietern wie Metzgereien, wo die Wertschöpfungskette insgesamt kürzer und Verbindungen zwischen Produzentinnen und Anbieterinnen enger sind, ist ein Marktversagen vor dem Verkauf an die Endverbraucherinnen nicht zu erwarten.

Inwieweit „Hormonfleisch“ durch den Handel nachgefragt und Endverbraucherinnen angeboten wird und welche Informationen darüber bereitgestellt werden, hängt stark von den Erwartungen über die Reaktion der Nachfrage ab. Es wird dafür angenommen, dass jede Anbieterin beide Qualitätsstufen im Sortiment haben kann. Die Gesamtnachfrage nach Rindfleisch setzt sich aus den individuellen Zahlungsbereitschaften der Nachfragerinnen zusammen. Diese haben unterschiedliche Einstellungen und Präferenzen zu Hormonfreiheit bei Rindfleisch. Bereits in Kapitel 2.3 wurde beschrieben, dass Unsicherheit über Hormonverwendung in der Mast zu einem Rückgang der Nachfrage führen könnte. Zwei empirische Studien legen die Vermutung nahe, dass Konsumentinnen, die die Wahl zwischen den bei-

⁵²Das hängt z.B. damit zusammen, dass die Eigenschaft „hormonfrei“ möglicherweise im Verbund mit anderen Eigenschaften beworben wird, bspw. in Form eines „organisch hergestellt“ Siegels oder Ähnlichem.

⁵³Vgl.: HANSEN, THIELE (2005), S. 50

den Qualitäten haben, eine zum Teil signifikant höhere Zahlungsbereitschaft für hormonfreies Fleisch besitzen.⁵⁴

Die Europäische Kommission schätzte den Rückgang des Rindfleischkonsums in Verbindung mit der Zulassung von „Hormonfleisch“ in der EU Ende der 1990er Jahre auf etwa 20%.⁵⁵ Trifft diese Einschätzung zu, reduzieren die Informationsmängel nicht nur den Marktanteil von hormonfreiem Fleisch, sondern senken das gesamte Handelsvolumen. Dieser negative Mengeneffekt steht dem möglichen Zuwachs an Konsumentenrente gegenüber, der durch die günstigeren Produkte entstehen könnte.

In dieser Arbeit wird aufgrund der eben genannten Beispiele angenommen, dass die Nachfrage nach Rindfleisch elastisch ist und die gehandelte Menge auf den Preis und veränderte Erwartungen über die Qualität reagiert. Unter dieser Annahme ist davon auszugehen, dass durch die asymmetrischen Informationen und der damit verbundenen Unwissenheit über die Hormonverwendung einige wohlfahrtsfördernde Transaktionen unterbleiben. Diese würden die Anbieterinnen oder Nachfragerinnen besser stellen, ohne die jeweils andere Seite schlechter zu stellen (Pareto-Verbesserung). Im nächsten Kapitel werden unterschiedliche Instrumente daraufhin untersucht, inwieweit sie die Unwissenheit abbauen können und Wohlfahrtsgewinne ermöglichen.

4 Markt- und Staatslösungen im Vergleich

Dass der Marktprozess bezüglich „Hormonfreiheit“ zu Ineffizienzen führt, liegt am Vertrauenscharakter dieser Eigenschaft. Die Konsumentinnen können nie, oder erst mit erheblichem zeitlichen Verzug, herausfinden, ob sie Hormonfleisch oder hormonfreies Fleisch erhalten haben. Die Anbieterinnen haben daher Probleme, einen guten Ruf durch zufriedene Kundinnen aufzubauen. Solch ein Aufbau einer Reputation ist aber die Voraussetzung, um langfristig einen höheren Preis für Produkte hoher Qualität zu erzielen und die höheren Produktionskosten zu kompensieren. CASWELL UND MOJDUSZKA (1996) sind der Meinung, die Informationen bei Vertrauenseigenschaften seien so imperfekt, dass die Funktionstüchtigkeit des Marktes fragwürdig ist.⁵⁶

⁵⁴Um herauszufinden, wie groß die Zahlungsbereitschaft für hormonfreies Fleisch ist, haben LUSK und FOX (2002) eine Studie mit 648 Teilnehmern in den USA durchgeführt. Auf Basis der gesammelten Daten und ihres speziellen Modells kamen sie zu dem Schluss, dass die befragten Konsumentinnen bereit wären, im Durchschnitt ca. 17% höhere Preise für ein Stück Rindfleisch zu bezahlen, das mit einem verpflichtenden staatlichen Siegel ausgestattet ist, welches angibt, ob Wachstumshormone in der Mast verwendet wurden oder nicht. Zudem wünschten sich 85% der Befragten ein solches verpflichtendes Siegel. [Vgl.: LUSK, FOX (2002), S. 1]

Eine andere Studie, in der die Zahlungsbereitschaft norwegischer Verbraucherinnen für Hormon- und hormonfreies Rindfleisch eruiert wurde, zeigt, dass etwa drei viertel der Teilnehmerinnen hormonfreies Fleisch amerikanischem Hormonfleisch strikt vorzogen. [Vgl.: ALFNES, RICKERTSEN (2003), S. 404]

⁵⁵HANRAHAN (1997), zitiert aus BUREAU et al. (1998), S. 460

⁵⁶Vgl.: CASWELL UND MOJDUSZKA (1996), S. 1250

Eine Möglichkeit zur Verbesserung der Informationslage ist die Umwandlung ehemaliger Vertrauenseigenschaften in Erfahrungseigenschaften, um den Qualitätswettbewerb wieder zu etablieren.⁵⁷ Das kann über Qualitätssignale erreicht werden. Andere Lösungsmöglichkeiten, wie ein Mindeststandard oder die gesetzliche Festlegung der Haftung, heilen die Informationsmängel nicht, reduzieren aber deren negative Auswirkungen.

4.1 Bewertungskriterien

Um die verschiedenen Instrumente qualitativ sinnvoll vergleichen zu können, werden drei verschiedene Kriterien festgelegt, nach denen sie untersucht werden sollen. In dieser Arbeit wurden dafür „statische Effizienz“, die anfallenden „Transaktionskosten“ und „internationale Einbindung“ gewählt. Im Folgenden werden zuerst diese Kriterien genauer erläutert, bevor die verschiedenen Instrumente nacheinander vorgestellt werden.

Statische Effizienz Jeder Eingriff in den Markt hat Auswirkungen auf dessen Effizienz und die Wohlfahrt, die er produziert. Effizienz ist dann erreicht, wenn aus Ressourcen verschwendungsfrei die Güter hergestellt werden, die den nachfragenden Individuen den höchsten Nutzen spenden. Grenznutzen und Grenzkosten jeder Ressource und jedes Produkts sind dann gleich groß. Ist dies nicht der Fall, so ist noch eine Pareto-Verbesserung möglich und Pareto-Effizienz noch nicht erreicht.⁵⁸ Statisch bedeutet hier, dass Produktionsverfahren und -kosten sowie Konsumpräferenzen konstant sind. Ziel ist es, das Optimum durch minimale Bindung von Ressourcen zu erreichen.⁵⁹

Untersucht wird jeweils ein hypothetischer Rindfleischmarkt, der sich noch nicht in einem langfristigen Gleichgewicht befindet. Es wird sowohl Hormonfleisch (LQ) als auch hormonfreies Rindfleisch (HQ) in verschiedenen Mengen (M) angeboten. Hormonfleisch kann günstiger produziert werden und ist für die Anbieterinnen deshalb günstiger im Einkauf ($C_{LQ} < C_{HQ}$). In der Ausgangssituation sind Informationen immer asymmetrisch zulasten der Nachfragerinnen verteilt. Die Zahlungsbereitschaft der Nachfragerinnen bildet sich daher wie in Kapitel 3.3 beschrieben.

Unter der Überschrift „statische Effizienz“ werden jeweils die Auswirkungen der verschiedenen Instrumente auf Konsumenten- und Produzentenüberschüsse, Marktpreise, die Marktstruktur und die Gesamtwohlfahrt in der kurzen Frist dargestellt. Darauf folgen kurze Ausführungen über die dynamischen Anreizwirkungen, die damit erzeugt werden und über die mögliche Entwicklung des Marktergebnisses.

⁵⁷Vgl.: Ebd., S. 1251

⁵⁸Vgl.: KIRSTEIN, SCHMIDTCHEN (2003), S. 10

⁵⁹Vgl.: FRITSCH (2011), S. 99

Transaktionskosten „Transaktionskosten [sind] die Betriebskosten eines Wirtschaftssystems“.⁶⁰ WILLIAMSON (1996) nennt sie „das ökonomische Gegenstück zum Energieverlust durch Reibung bei mechanischen Systemen“.⁶¹ Sie können dazu führen, dass Tauschaktionen unterbleiben, die bei kostenlos funktionierendem Preissystem erfolgen würden.⁶² Transaktionskosten sind für ein Handelsunternehmen oder andere Händlerinnen die Kosten, die ihnen zusätzlich zu den Einkaufskosten des Rindfleischs entstehen und nehmen Einfluss auf den Verkaufspreis. Auch den Nachfragerinnen entstehen bei der Suche und dem Kauf von Rindfleisch Transaktionskosten, welche ihren Nutzen aus dem Produkt reduzieren. Dieser Zusammenhang ist in Abbildung 1 dargestellt:⁶³

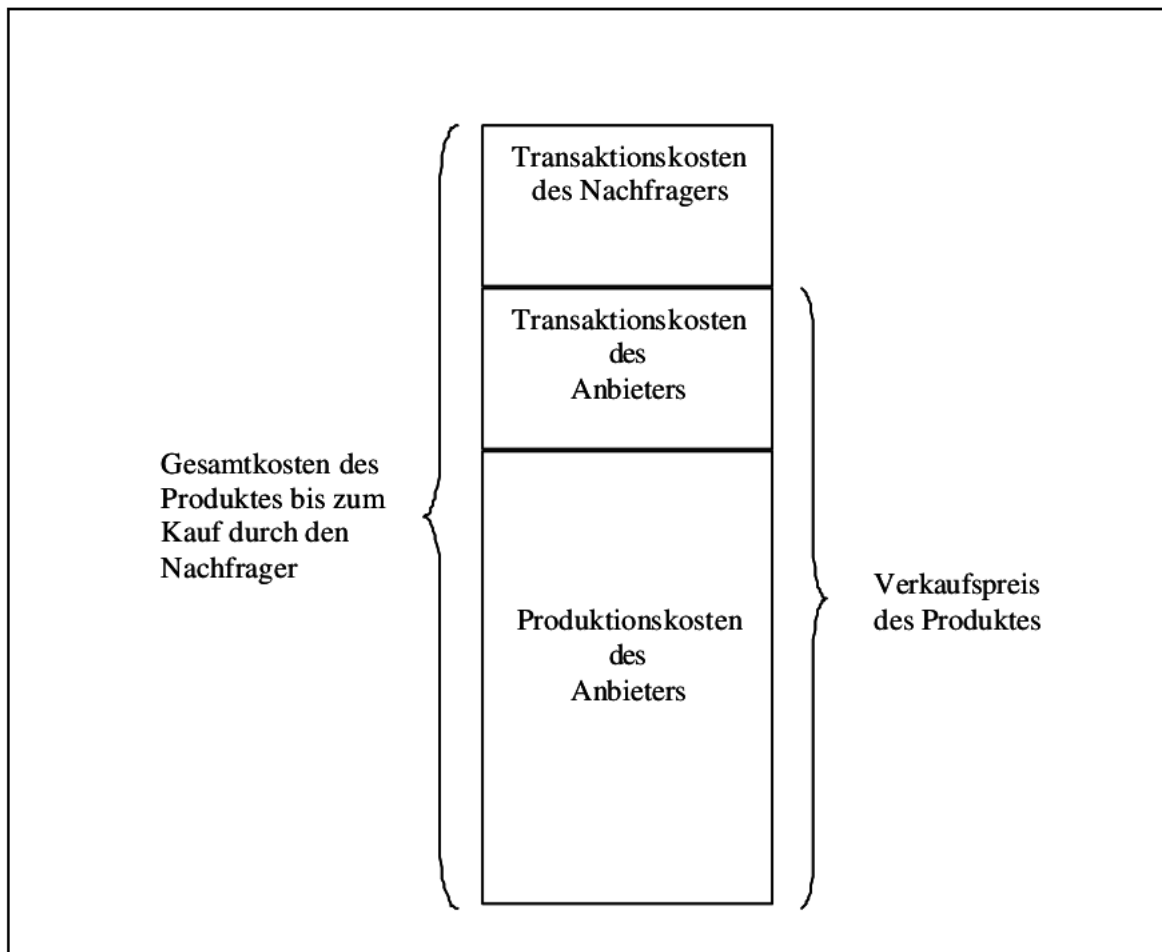


Abbildung 1: Transaktions- und Gesamtkosten

Transaktionskosten zu reduzieren kann zusätzliche freiwillige Tauschaktionen ermöglichen, die die Wohlfahrt erhöhen. Daher wird unter dieser Überschrift die jeweils untersuchte

⁶⁰ARROW (1969), S. 48; zitiert nach: RICHTER, FURUBOTN (2010), S. 55

⁶¹Vgl.: WILLIAMSON (1996), S. 12

⁶²Vgl.: HABERER (1996), S. 199

⁶³Quelle: PICOT (1986), S. 3; übernommen aus BECK (2003), S. 70

institutionelle Umgestaltung auf die Transaktionskosten hin untersucht, die sie produziert oder einspart. Dabei ist zu berücksichtigen, dass eine institutionelle Umstellung selbst Kosten verursacht.

RICHTER und FURUBOTN (2010) unterscheiden Markt-, Unternehmens- und politische Transaktionskosten.⁶⁴ Markttransaktionskosten sind die Kosten der Inanspruchnahme des freien Marktes und des Preissystems als Koordinationsform. Es entstehen Such- und Informationskosten, Verhandlungs- und Entscheidungskosten, Überwachungs- und Durchsetzungskosten und Investitionen in Sozialkapital. Hierarchisch organisierte Unternehmen, wie z.B. die Handelsunternehmen auf dem Rindfleischmarkt, sind dann wirtschaftlich sinnvoll, wenn sie Transaktionskosten gegenüber der reinen Marktkoordination einsparen.⁶⁵ Dabei entstehen anstelle der Markttransaktionskosten unternehmensspezifische (Transaktions-)Kosten, z.B. für die Errichtung, Erhaltung oder Änderung der Organisationsstruktur. Ähnlich wie ein Unternehmen kann auch staatliche Regulierung Transaktionskosten senken. Dabei sind ebenfalls die Kosten der Einrichtung, Erhaltung und Änderung der politischen Ordnung zu berücksichtigen sowie die Betriebs- bzw. Administrationskosten der regulierenden Institution.⁶⁶

In nachfolgender Tabelle sind die Transaktionskosten, die auf dem Markt, in einem Unternehmen und auf der politischen Ebene bei einer institutionellen Regelung der Eigenschaft „Hormonfreiheit“ entstehen können, beschrieben. Sie sind danach getrennt, ob sie vor oder nach Vertragsschluss (Kauf) eintreten:⁶⁷

	vor Vertragsschluss	nach Vertragsschluss
Markttransaktionskosten	<i>Suchkosten, Informationskosten</i>	<i>Überwachungskosten</i>
Unternehmenstransaktionskosten	<i>„Set-up“-Kosten einer Institution, Informationsbereitstellungskosten (Werbung, Bekanntmachung)</i>	<i>Überwachungskosten (Reputationssicherung)</i>
politische Transaktionskosten	<i>„Set-up“-Kosten einer Institution, Informationsbereitstellungskosten (Werbung, Bekanntmachung)</i>	<i>Überwachungskosten (Reputationssicherung)</i>

Tabelle 1: Transaktionskosten Übersicht

⁶⁴Vgl.: RICHTER, FURUBOTN (2010), S. 57-58

⁶⁵Vgl.: Beck (2003), S. 68-69

⁶⁶Absatz folgt: RICHTER, FURUBOTN (2010), S. 59-64

⁶⁷Einteilung nach RICHTER, FURUBOTN (2010), S. 58-65

Internationale Einbindung Die EU hat mit einigen Ländern bilateral zollfreie Kontingente für hormonfreie Rindfleischimporte verhandelt.⁶⁸ Für alle anderen (hormonfreien) Rindfleischprodukte gelten momentan Zölle in Höhe von 90-140% des Warenwertes⁶⁹, was ihre Konkurrenzfähigkeit mit europäischen Anbieterinnen stark einschränkt. Trotzdem kann Rindfleisch bspw. in Brasilien aufgrund geringerer Preise für landwirtschaftliche Fläche und besserer klimatischer Bedingungen so viel günstiger produziert werden, dass sich der Export in die EU trotz Zöllen und Transportkosten lohnt.⁷⁰ Der Abbau von Zöllen könnte daher zu einer Effizienzsteigerung führen. Das ist aber nicht Thema dieser Arbeit. Unter „internationale Einbindung“ soll untersucht werden, inwieweit das jeweilige Instrument eine weitere Hürde für den Markteintritt von zollfreien Importen aus Nicht-EU-Staaten schafft. Dafür ist es sinnvoll die Perspektive wieder leicht zu verändern. Unter den anderen beiden Bewertungskriterien wird der Einfluss einer Wirtschaftspolitischen Regelung auf einen Markt, auf dem beide Qualitäten angeboten werden, untersucht. Unter dem Kriterium „internationale Einbindung“ dient der Status quo als Grundlage, nach dem in der EU bisher kein Hormonfleisch angeboten wird. Weiterhin wird angenommen, dass es keine Marktzutritte auf dem Gebiet der Anbieterinnen von Rindfleisch gibt. Diese Annahme lässt sich deshalb treffen, weil Rindfleisch (in Deutschland) vor allem in den Märkten der großen Handelsunternehmen und in kleinen Metzgereien angeboten wird. Direktvertrieb dieser leicht verderblichen Lebensmittel kommt höchstens für Gastronomen in Frage, spielt bei der Nachfrage einzelner Konsumentinnen aber kaum eine Rolle. Somit bezieht sich die Analyse unter dieser Überschrift immer auf die Möglichkeiten internationaler Produzentinnen, ihr Fleisch an europäische Rindfleischanbieterinnen zu verkaufen.

4.2 Freiwillige Maßnahmen der Marktakteurinnen

Die Nachfragerinnen mit einer positiven Zahlungsbereitschaft für Hormonfreiheit haben einen Anreiz Informationsasymmetrien abzubauen, denn die Unwissenheit behindert sie dabei, ihre Entscheidung anhand ihrer Präferenzen zu treffen.⁷¹ Die (kostenlose) Auflösung der Unwissenheit würde die Konsumentenrente auf dem Rindfleischmarkt erhöhen, weil die Nachfragerinnen das Produkt wählen können, welches ihnen einen höheren Nutzen spendet. Auch Markttransaktionen, die vorher nicht durchgeführt wurden⁷², sind dann möglich.

⁶⁸Vgl.: US Meat Export Federation: <http://www.usmef.org/duty-free-quota-for-high-quality-beef-exports-to-eu-extended/>; abgerufen am 05.03.2015

⁶⁹Vgl.: BEILE, KLEIN, MAACK (2007), S.43

⁷⁰Vgl.: BEILE, KLEIN, MAACK (2007), S. 43

⁷¹Vgl.: VERBEKE (2005), S. 347-348

⁷²Die zusätzlichen Transaktionen kommen aus den folgenden zwei Gründen zustande: 1. Die Zahlungsbereitschaft für hormonfreies Fleisch liegt oberhalb des Marktpreises, doch die Unsicherheit verbunden mit einer starken Ablehnung von Hormonfleisch führte vorher zum Verzicht auf Rindfleisch; oder 2. die Zahlungsbereitschaft für Hormonfleisch liegt zwar über dem korrespondierenden Preis bei Qualitätstransparenz, aber unter dem Durchschnittspreis bei Unsicherheit.

Die Bemühungen der Nachfrageseite, mehr Informationen zu einem Produkt zu bekommen, bezeichnet man als „Screening“. Es ist mit Transaktionskosten verbunden und hat ein Informationsoptimum. Für Informationen zu Vertrauenseigenschaften sind die Suchkosten für einzelne Nachfragerinnen oft prohibitiv hoch, sodass diese Möglichkeit des „Screenings“ meist unpraktikabel ist. Eine unabhängige dritte Partei könnte die hohen Suchkosten für verschiedene Anbieter einmalig aufbringen und die Informationen an die Nachfragerinnen verkaufen. Dies würde zwar die Effizienz steigern, ist aber mit dem Problem verbunden, dass Informationen keine privaten Güter sind. Sie verteilen sich u.a. über Gespräche auch an andere Nachfragerinnen, ohne dass diese die dritte Partei bezahlen müssen. Aufgrund dieser Eigenschaft des Gutes Information könnte eine private Unternehmung ihre Kosten wahrscheinlich nicht decken. Privates „Screening“ ist also nur eingeschränkt möglich.⁷³

Anbieterinnen von hormonfreiem Rindfleisch haben einen Anreiz den Konsumentinnen ihre höhere Qualität mitzuteilen, um eine Qualitätsprämie zu erzielen. Die Versuche der besser informierten Marktseite ihre Qualität zu offenbaren nennt man „Signaling“. Dadurch entsteht für jede Qualitätsstufe jeweils ein eigener Markt. Bei Vertrauenseigenschaften funktioniert „Signaling“ über eine Marke oder ein eigenes Qualitätssiegel⁷⁴ allerdings nur eingeschränkt. Weil schlechte Qualität höchstens verzögert wahrgenommen werden kann, ist der Aufbau einer Reputation für Qualität erschwert. Die Signaling-Strategie könnte von Anbieterinnen schlechter Qualität imitiert werden, um fälschlicherweise Hormonfreiheit zu signalisieren.⁷⁵ Wenn Konsumentinnen keine Möglichkeit haben, die Angaben zu einem Produkt zu überprüfen, ist die Glaubwürdigkeit von Signalen durch die Anbieterinnen und damit der Informationsgewinn gering.⁷⁶ Weil sie erwarten, dass Konsumenten ihren Signalen nicht vertrauen und nicht darauf reagieren, haben die Anbieterinnen keinen Anreiz, ein solches (mit Kosten verbundenes) Signal zu senden.⁷⁷ Eine kommerzielle Zertifizierung durch eine dritte Partei könnte dieses Problem beheben.⁷⁸ Da ihr Gewinn nicht direkt mit dem Erfolg des Produkts zusammenhängt, kann sie möglicherweise besser Reputation aufbauen. Bezüglich direkter Angaben der Anbieterinnen sind Verbraucherinnen meist skeptisch und haben wenig Vertrauen in deren Wahrheitsgehalt.⁷⁹ Weitere Vorteile einer dritten Partei bei der Zertifizierung sind, dass sie mehr als nur eine Partei mit einem Siegel ausstatten können. Bei den Kosten für die Überprüfung auf Einhaltung der Richtlinien können sie im Gegensatz zu einer einzelnen Anbieterin von Skaleneffekten Gebrauch machen.⁸⁰

⁷³Vgl.: FRITSCH (2011), S. 264

⁷⁴anders als bei Erfahrungs- und Sucheigenschaften

⁷⁵Vgl.: BONROY, CONSTANTATOS (2008), S. 239

⁷⁶Vgl.: GRUNERT (2002), S. 280

⁷⁷Vgl.: BUREAU et al. (1998), S. 459

⁷⁸Vgl.: BONROY, CONSTANTATOS (2008), S. 245-246

⁷⁹Vgl.: TEISL, ROE (1998), S. 143

⁸⁰Vgl.: Ebd., S. 142

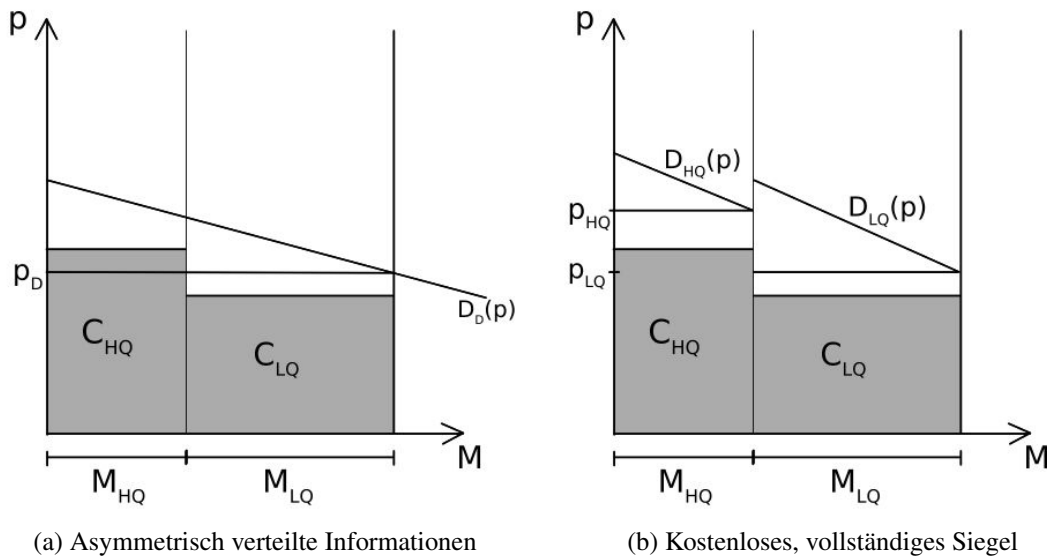


Abbildung 2: Rindfleischmarkt mit asymmetrisch verteilten Informationen und einem kostenlosen, vollständigen Siegel (eigene Darstellungen)

Statische Effizienz Durch ein Qualitätssiegel werden die beiden Qualitäten offensichtlich (ohne große Suchkosten) voneinander getrennt. Die Vertrauenseigenschaft „Hormonfreiheit“ wird mit dem Siegel verbunden, welches selbst eine Sucheigenschaft darstellt.⁸¹ Die Konsumentinnen können ihre jeweils bevorzugte Qualität anhand ihrer Präferenzen wählen. Das ist ein Schritt in Richtung des vollkommenen Marktes, der ein unereichbares Maximum an statischer Effizienz darstellt. Kommt das Siegel ohne Zwang zustande, bedeutet das, dass die Produzentinnen ebenfalls davon profitieren.

Abbildung 2(a) stellt die Situation auf dem Rindfleischmarkt mit zwei unterschiedlichen Qualitäten in verschiedenen Mengen (M_{HQ} und M_{LQ}) und asymmetrisch verteilten Informationen in der kurzen Frist dar. Der Unterschied in der Qualität liegt allein in der Vertrauenseigenschaft Hormonfreiheit. Das bedeutet, dass die Konsumentinnen vor dem Kauf nicht beobachten können, welche Qualität sie bekommen werden. Die Nachfragefunktion ($D_D(p)$) ergibt sich aus ihren durchschnittlichen Zahlungsbereitschaften. Das Angebot ist im abgebildeten Moment unelastisch, da das Rindfleisch bereits in den Märkten liegt und nur eine begrenzte Zeit lang haltbar ist.⁸² Markteintritte und Qualitätsveränderungen sind in dieser statischen Betrachtung ausgeschlossen. Die Kosten ($C_{LQ} < C_{HQ}$) spiegeln hier den Einkaufspreis plus Transaktionskosten der Anbieterinnen wider. Es wird mittelfristig zu adverser Selektion kommen, da die höheren Einkaufspreise für die Menge M_{HQ} keinen höheren Marktpreis generieren.

⁸¹Die Möglichkeit, dass ein Siegel die Informationsasymmetrien nicht vollständig wiederherstellt, wird noch weiter unten beschrieben.

⁸²In der mittel- und langfristigen Betrachtung ist das Angebot natürlich elastisch.

Abbildung 2(b) stellt den Markt zum selben Zeitpunkt mit einem kostenlosen und vollkommenen (Informationsasymmetrien auflösenden) Qualitätssiegel dar. Das Angebot ist identisch, doch die Konsumentinnen können nun die Qualität beobachten. Ab diesem Moment ist nicht mehr ihre durchschnittliche, sondern ihre tatsächliche Zahlungsbereitschaft für die Nachfrage relevant ($D_{HQ}(p)$ und $D_{LQ}(p)$). Es wird davon ausgegangen, dass sich eine Nachfragerin, deren Zahlungsbereitschaft auf beiden Teilmärkten oberhalb des Preises liegt, für den Markt entscheidet, der ihr einen höheren Überschuss liefert. Ihre Nachfrage auf dem anderen Teilmarkt entfällt. Adverse Selektion tritt nicht auf, weil die Menge M_{HQ} einen höheren Marktpreis erzielt, der die höheren Einkaufskosten mindestens teilweise kompensiert. Dieser Effekt des Siegels wird *Marktsegmentierungseffekt* genannt. Er hat einen prinzipiell positiven Einfluss auf die Gesamtwohlfahrt.⁸³

Die Herstellung vollständiger Information durch das Siegel beeinflusst auch den Wettbewerb zwischen den beiden Qualitätsstufen. Dadurch, dass die unterschiedlichen Produkte nun offen ersichtlich keine perfekten Substitute mehr darstellen, sinkt der Wettbewerbsdruck. Dies wird in der Literatur *Abgrenzungseffekt* („differentiation effect“) genannt. Er lässt sich einfach erklären, wenn man zuerst nur zwei Firmen unterstellt. Eine bietet Hormonfleisch an, eine hormonfreies Fleisch. Unter asymmetrischen Informationen haben sie aufgrund des Konkurrenzdrucks ihre Produkte zu Preisen nahe ihrer Grenzkosten anbieten müssen. Mit dem Siegel bedienen sie jeweils einen eigenen Markt mit geringerem Konkurrenzdruck. BONROY und CONSTANTATOS (2012) sind der Ansicht, dass der Zuwachs an Produzentenrente durch den Abgrenzungseffekt die Verluste an Konsumentenrente generell überkompensiert und der Effekt prinzipiell wohlfahrtsfördernd wirkt.⁸⁴ Auf dem Rindfleischmarkt, wie er in dieser Arbeit bisher beschrieben wurde, bleibt der Effekt auf die Gesamtwohlfahrt aber ungewiss, weil die Konsumentenrente wegen der höheren Preise in größerem Maße sinken könnte als die Produzentenrente steigt.

Durch diese beiden Effekte entstehen potenziell höhere Überschüsse in der kurzen, und zusätzliche Markttransaktionen in der mittleren bis langen Frist: Konsumentinnen, die eine hohe Ablehnung⁸⁵ gegenüber Hormonfleisch und damit in der Situation ohne Siegel eine niedrige durchschnittliche Zahlungsbereitschaft haben, werden nun durch den Kauf von hormonfreiem Fleisch ihre Wohlfahrt erhöhen. Sollte der Preis für Hormonfleisch aufgrund des Drucks der höheren Qualität unter das Niveau der Situation ohne Siegel fallen ($p_D > p_{LQ}$), würden auch die Konsumentinnen profitieren, die weiterhin Hormonfleisch kaufen.⁸⁶ Schafft der Abgrenzungseffekt positive Produzentenrenten, werden mittelfristig Anreize für eine Ausweitung der Produktion geschaffen. Genau umgekehrte Anreize entstehen, wenn

⁸³Vgl.: ZAGO, PICK (2004), S. 157-158

⁸⁴Vgl.: BONROY, CONSTANTATOS (2012), S. 10-11

⁸⁵und damit eine sehr niedrige, potenziell negative Zahlungsbereitschaft

⁸⁶Dieser Zusammenhang muss nicht gelten, wenn eine größere Anzahl der Konsumentinnen aus der Hormonfreiheit keinen zusätzlichen Nutzen ziehen. Vgl.: BONROY und CONSTANTATOS (2012), S. 9

die Produzentenrente auf einem Teilmarkt negativ ist.

Ein kostenloses und vollkommenes Siegel löst somit das Marktversagen durch adverse Selektion, erschafft aber möglicherweise ein neues durch unvollständige Konkurrenz⁸⁷, denn die Anbieterinnen von hormonfreiem Fleisch könnten mit ihren Siegel eine Marktzutrittsbarriere schaffen, welche zusätzliche Konkurrenz verhindert.⁸⁸ Dieser Effekt wird weiter unten unter „internationale Einbindung“ ausgeführt.

Im folgenden Absatz wird die Annahme aufgegeben, dass die Zertifizierung mit dem Siegel kostenlos ist. Weil weder Nachfrage noch Angebot komplett elastisch oder unelastisch sind, können die Kosten für das Siegel nicht komplett auf die Konsumentinnen überwält werden.⁸⁹ Übersteigen diese Kosten den erwarteten zusätzlichen Gewinn aus dem zertifizierten Produkt, so werden einige Anbieterinnen ihre höhere Qualität nicht signalisieren und die Kosten vermeiden. Der *Zertifizierungskosten-Effekt* hat damit einen negativen Einfluss auf das Angebot von zertifiziertem hormonfreiem Fleisch und steigert dessen Marktpreis, obwohl sich die tatsächliche Menge auf dem Markt (in der kurzen Frist) nicht verändert.⁹⁰ Der Zertifizierungskosten-Effekt ist in Abbildung 3 dargestellt.

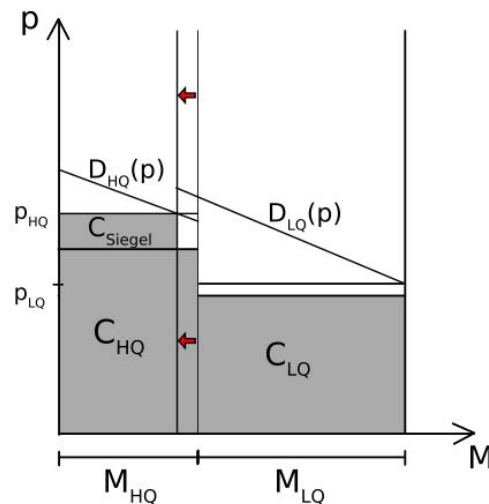


Abbildung 3: Zertifizierungskosten-Effekt (eigene Darstellung)

Die Wirkung der bisher untersuchten Effekte auf Preise (p), Gewinne aus den jeweiligen Qualitäten (π), Produzenten- bzw. Konsumentenrenten (PR bzw. KR) und die Gesamtwohlfahrt (W) sollen in der folgenden Tabelle festgehalten werden (HQ steht für hormonfreies Fleisch, LQ für Hormonfleisch):⁹¹

⁸⁷BALTZER (2011), S. 63

⁸⁸Schließen sie sich bspw. zusammen und schaffen ein gemeinsames, prominentes Siegel, so kann dieses zu einer Art Voraussetzung für die Wahrnehmung als hormonfreies Fleisch werden. Ist die Zertifizierung aufwändig und mit hohen Fixkosten verbunden, können damit Konkurrentinnen vom Markt gehalten werden.

⁸⁹Vgl.: FULTON, GIANNAKAS (2004), zitiert aus BONROY, CONSTANTATOS (2012), S. 15

⁹⁰Vgl.: BONROY, CONSTANTATOS (2012), S. 15-16

⁹¹Tabelle nach BONROY, CONSTANTATOS (2012), Table 1 im Anhang

	p_{HQ}	p_{LQ}	π_{HQ}	π_{LQ}	PR	KR	W
Marktsegmentierungseffekt	+	?	+	?	+	+	+
Abgrenzungseffekt	+	+	+	+	+	-	?
Zertifizierungskosten-Effekt	+	-	-	-	-	-	-

Tabelle 2: Übersicht verschiedener Effekte des Siegels

Geben wir die Annahme auf, dass ein Siegel vollständige Information herstellt, ergeben sich weitere Probleme. Zertifizierte Anbieterinnen hoher Qualität haben dann einen Anreiz, Hormonfleisch unter ihr Angebot zu mischen. Das ist deshalb möglich, weil die zertifizierende Partei aus Kostengründen nicht jedes einzelne Produkt einzeln, sondern vielmehr Stichproben untersuchen wird. Für die Anbieterinnen ist eine Täuschung dann gewinnträchtig, wenn die Kosten für Hormonfleisch plus „Verschleierungskosten“⁹² geringer sind als die für hormonfreies Fleisch. Aufgrund des Vertrauenscharakters können die Nachfragerinnen diese Täuschung nicht sofort beobachten und einem bestimmten Produkt zuordnen. Wenn wir annehmen, dass die Qualitätsverschlechterung auf dem Gesamtmarkt mittelfristig aber wahrgenommen werden kann, produziert der „adverse Selektionsanreiz“ einer jeden Anbieterin einen negativen externen Effekt auf alle anderen. Das Marktergebnis ist dann stark von der Marktstruktur abhängig. Unter vollständigem Wettbewerb berücksichtigt keine Anbieterin diesen Effekt in ihrer Entscheidung (kein „Preisreiz“, Markt für zertifizierte Produkte bricht zusammen), in einem Monopol ist er vollständig internalisiert (kein „adverse Selektionsanreiz“).⁹³ In einem Oligopol, wie es auf dem Rindfleischmarkt vorliegt, wirken sowohl ein „Preis-“ als auch ein „adverse Selektionsanreiz“, deren relative Stärke das Marktergebnis beeinflussen.

Handelsunternehmen, für die Rindfleisch nur einen geringen Anteil ihres Angebots ausmacht, berücksichtigen zusätzlich den Einfluss der angebotenen Qualität auf ihr Bild in der Öffentlichkeit und die Nachfrage nach anderen Produkten im Sortiment. Zieht bspw. eine Supermarktkette durch ein glaubwürdiges „Hormonfrei“-Siegel zusätzliche Konsumentinnen an, werden diese meistens nicht nur Rindfleisch, sondern auch andere Produkte dort kaufen. Der zusätzlich erzielte Preis durch das Siegel muss dessen Kosten und die höheren Produktionskosten dann nicht direkt decken, sondern könnte durch erhöhte Einnahmen bei anderen Produkten quersubventioniert werden.⁹⁴

Transaktionskosten Das Siegel kann die Suchkosten der Nachfragerinnen erheblich reduzieren, da die Vertrauenseigenschaft Hormonfreiheit nun mit dem Siegel verbunden wird, das eine Sucheigenschaft darstellt. Für jede Nachfragerin, die nicht über die Auswirkungen

⁹²Vgl.: BONROY, CONSTANTATOS (2015), S. 249

⁹³Vgl.: Ebd.

⁹⁴Dieser Absatz bezieht sich auf ein Experteninterview mit Jan Per Bethge vom 10.03.2015. Auszüge daraus sind im Anhang zu finden.

von Hormonfleisch informiert ist oder keine zusätzliche Zahlungsbereitschaft für „Hormonfreiheit“ besitzt, ist das Siegel irrelevant.⁹⁵ Diese Nachfragerinnen sehen in dem Signal keinen Mehrwert des Produkts.⁹⁶ Um den Mehrwert aus dem Siegel zu erkennen, müssten die Nachfragerinnen sich unter Aufbringung von Informationskosten zuerst über dessen Aussage informieren.

Wenn die Siegel nicht einheitlich sind, entstehen den Konsumentinnen weitere Suchkosten bei der Überprüfung jedes einzelnen Siegels. Die Informationskosten, die mit der Verarbeitung des Signals und dem Verständnis für dessen Relevanz verbunden sind, reduzieren den Nutzen, den Nachfragerinnen aus einem gefundenen hormonfreien Produkt ziehen. Das kann dazu führen, dass die zusätzlichen Einnahmen der Anbieterinnen aus der Zertifizierung geringer sind als dessen Kosten. Einige könnten es dann vorziehen, ihre gute Qualität nicht zu zertifizieren (um die Kosten einzusparen) und auf lange Sicht vermehrt Hormonfleisch anzubieten.⁹⁷

Ein Siegel kann sogar negative Einflüsse auf den Nutzen einer Nachfragerin haben.⁹⁸ Auf einem Stück Rindfleisch sind bereits vor dessen Platzierung viele Informationen angegeben, wie z.B. Nährwertinformationen oder Informationen zum Schlachtort. Da die Individuen nur beschränkte Zeit und Möglichkeiten zur Informationsverarbeitung haben, könnte ein weiteres Siegel und damit weitere Informationen zu einem Informationsüberfluss führen.⁹⁹ Irrelevante oder nicht verständliche Informationen könnten damit den positiven Effekt der bereits vorher vorhandenen entwerten.¹⁰⁰

Einer Anbieterin entstehen bei der Etablierung eines Siegels für hormonfreies Rindfleisch einmalige fixe Einrichtungskosten („Set-up“-Kosten) und danach variable Betriebskosten. Diese Kosten stehen den erwarteten Mehreinnahmen durch die Qualitätsoffenbarung gegenüber. Eine dritte Partei, die mit der Erstellung und dem Betrieb des Siegels beauftragt wird, kann die Zertifizierung, Kontrolle und Werbung oft günstiger durchführen, da sie auf Skaleneffekte bei der Bedienung vieler verschiedener Anbieterinnen zurückgreifen kann.¹⁰¹

Ein Vorteil für eine Anbieterin, ein exklusiv für ihre Märkte und Produkte erhältliches Siegel in Auftrag zu geben oder selbst herzustellen, sind positive Reputationseffekte, die

⁹⁵Vgl.: CRESPI, MARETTE (2003), S. 86

⁹⁶SALAÜN und FLORES (2001) behaupten, dass heutzutage viele Produktinformationen für die Nachfragerinnen irrelevant seien. Vgl.: SALAÜN, FLORES (2001); zitiert aus VERBEKE (2005), S. 349

⁹⁷Vgl.: BONROY, CONSTANTATOS (2015), S. 246

⁹⁸Vgl.: BONROY, CONSTANTATOS (2008), S. 248

⁹⁹Vgl.: VERBEKE (2005), S. 360

¹⁰⁰Vgl.: Ebd., S. 362

¹⁰¹Um eine Vorstellung von den anfallenden Kosten einer Zertifizierung zu bekommen, betrachten wir das Siegel der Marke „Demeter“. Dort belaufen sich die Kosten der Zertifizierung auf einen größenabhängigen Grundbeitrag (ca. 500€) und einen Beitrag von 0,6% des Umsatzes mit Lebensmitteln. Vgl.: http://www.lebendigeerde.de/index.php?id=schwerpunkt_132; abgerufen am 02.03.2015.

„Demeter“ verlangt für ihre Zertifizierung einige weitere Standards, deren Überprüfung aufwändig ist. Ein Siegel, das nur „Hormonfreiheit“ zertifiziert, könnte wahrscheinlich günstiger operieren.

dann auch auf andere Produkte wirken. So verwendet REWE z.B. das „Pro Planet“ Siegel nur für Produkte der eigenen Handelsmarke. Die Arbeit an einem eigenen Qualitätssiegel erzeugt neben der Reputation viele Informationen, die für ein Risikomanagement benutzt werden können. Ein solches kommt dem Unternehmen zugute, sollte es in Zukunft einen Skandal um Hormonfleisch geben. Die Mehreinnahmen für zertifizierte Produkte sind somit nur ein Teil der relevanten Vorteile für die Erstellung eines Qualitätssiegels. Es stellt gleichzeitig eine Investition in eine bessere Marktposition in der Zukunft dar.¹⁰²

Politische Transaktionskosten entstehen bei einem rein privaten Siegel nicht.

	vor Vertragsschluss	nach Vertragsschluss
Markttransaktionskosten	<i>Suchkosten:</i> Vertrauens- zu Sucheigenschaft; möglicher Informationsüberfluss; <i>Informationskosten:</i> viele unterschiedliche Siegel	<i>Überwachungskosten:</i> Überprüfung der Siegel anstelle jeder Anbieterin → ob Kosten sinken hängt von Anzahl der Siegel ab
Unternehmenstransaktionskosten	„Set-up“-Kosten: Fixe und variable Kosten; <i>Informationsbereitstellungskosten</i>	<i>Überwachungskosten:</i> Überprüfung und Nachweis der Qualität
Politische Transaktionskosten	nicht vorhanden	nicht vorhanden

Tabelle 3: Transaktionskosten privates Siegel

Internationale Einbindung Ein privates Siegel für hormonfreies Rindfleisch schafft einen Klub von zertifizierten Produkten, die es tragen dürfen. Der Zugang zu diesem Klub kann Produkten anderer Anbieterinnen untersagt werden; entweder durch die Ablehnung von Beitrittsgesuchen oder durch die Festlegung von hohen Implementierungskosten und/oder kontinuierlichen Abgaben. Wenn die Mitgliedschaft in diesem Klub die Voraussetzung für die Wahrnehmung des Produkts als hormonfreie Ware darstellt, stellt das Siegel eine Markteintrittsbarriere dar.

Es ist unwahrscheinlich, dass ein rein privates Siegel zu einer Markteintrittsbarriere für den Markt für hormonfreies Rindfleisch werden könnte. Dafür müsste ausgeschlossen sein, dass ein konkurrierendes Siegel auf ähnliche Weise Hormonfreiheit signalisiert. Das könnte durch den rechtlichen Schutz des Ausdrucks „Hormonfrei“ in Bezug auf Rindfleisch geschehen. So ist bspw. die Verwendung des Ausdrucks „Bio“ auf europäischer Ebene geregelt.¹⁰³ Dieser Schritt wird für ein privates Siegel ohne Auflagen nicht möglich sein.

¹⁰²Dieser Absatz bezieht sich auf ein Experteninterview mit Jan Per Bethge vom 10.03.2015. Auszüge daraus sind im Anhang zu finden.

¹⁰³Vgl.: Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft: http://www.bmel.de/DE/Landwirtschaft/Nachhaltige-Landnutzung/Oekolandbau/_Texte/Bio-Siegel.html; abgerufen am 07.03.2015

Das bedeutet, dass Produzentinnen aus Drittstaaten ein eigenes „Hormonfrei“-Siegel erstellen könnten, wenn eine Zertifizierung durch ein bereits bestehendes Qualitätssiegel mit unverhältnismäßigen Kosten verbunden wäre. Bei einer Qualitätsregelung über private Siegel ist somit die Gefahr, dass Markteintrittsbarrieren für internationale Produzentinnen entstehen, relativ gering. Rindfleischimporten aus Nicht-EU-Ländern steht sowohl der Markt für Hormonfleisch als auch für hormonfreies Fleisch offen.

4.3 Staatlich unterstütztes Qualitätssiegel

Räumt ein privates Siegel die Informationsmängel auf dem Rindfleischmarkt nur unzureichend aus oder kommt es gar nicht erst zustande, kann eine staatliche Unterstützung die Wohlfahrt erhöhen, wenn eine Situation vorliegt, in der die folgende Ungleichung gilt:

$$\Delta\pi < \Delta F < \Delta\Pi + \Delta KR$$

TIROLE (1988) nennt dies „Nichtaneigbarkeit von Konsumentenüberschüssen“.¹⁰⁴ „Selbst in einer Monopol-Position kann sich ein Unternehmen nur einen Teil des Nettoüberschusses aneignen, den ihr Produkt kreiert; der Rest wird zu Konsumentenüberschuss.“¹⁰⁵ Der zusätzliche Gewinn *einer* Anbieterin durch das Siegel (π) ist geringer als die Fixkosten (F), die mit dessen Einführung verbunden sind. Diese sind allerdings auch geringer als der Zugewinn aus der Summe aus Konsumentenrente (KR) und Veränderung des Gewinns *aller* Anbieterinnen (Π). Der erste Teil der Ungleichung gibt an, dass das Siegel für den Anbieter unprofitabel ist, während der zweite Teil zeigt, dass es die Gesamtwohlfahrt erhöht.

Eine Möglichkeit, die Markttransparenz trotzdem herzustellen, wäre, Qualitätsoffenbarung bezüglich Hormonfreiheit gesetzlich vorzuschreiben. Dadurch entstünden übermäßige Kosten, weil Produkte beider Qualitäten diese signalisieren müssen. Einen ähnlichen Effekt, allerdings ohne die übermäßigen Kosten, hätte die Umlage der Zertifizierungskosten von hormonfreiem Fleisch auf das gesamte Angebot.¹⁰⁶ Ein gesetzlich vorgeschriebenes „Negativ-Siegel“, bei dem die neu in den Markt tretende Qualität die Zertifizierungskosten zu tragen hätte, ist nach der europäischen Rechtsordnung derzeit ausgeschlossen.¹⁰⁷ Bei

¹⁰⁴eigene Übersetzung von „non-appropriability of consumer surplus“. Vgl.: TIROLE (1988), zitiert aus BONROY, CONSTANTATOS (2015), S. 247

¹⁰⁵BONROY, CONSTANTATOS (2015), S. 247

¹⁰⁶CARTER und GRUÈRE (2003) weisen darauf hin, dass dadurch eine „Nichtaneigbarkeit von Konsumentenüberschüssen“ auf dem Markt für schlechte Qualität entstehen könnte. Anhand eines anderen Beispiels weisen sie darauf hin, dass verpflichtende Siegel für „genetisch modifizierte Lebensmittel“ (GMOs) den Markt für diese unterbinden könnten. Das Siegel verhindert dann das, was es eigentlich schaffen sollte, nämlich dass sich die Nachfragerinnen entscheiden können. Vgl.: CARTER, GRUÈRE (2003), in BONROY, CONSTANTATOS (2015), S. 248

¹⁰⁷http://europa.eu/legislation_summaries/consumers/product_labelling_and_packaging/co0019_de.htm; abgerufen am 02.03.2015

all diesen Regelungen sollte bedacht werden, dass sie auch Nachfragerinnen belasten, die keinen Mehrwert aus dem Angebot hormonfreier Produkte ziehen. Bei einer Finanzierung über Steuern würden sogar Personen belastet, die Rindfleisch überhaupt nicht konsumieren. CRESPI und MARETTE (2003) plädieren dafür, dass die Kosten für das Siegel von den Personen getragen werden sollten, die davon profitieren, und zeigen, dass Mengen- oder Wertsteuern auf Rindfleisch zur Finanzierung eines Siegels optimale Ergebnisse liefern.¹⁰⁸ Umstritten ist dabei, ob auch die Nachfragerinnen von Hormonfleisch von höherer Transparenz auf dem Markt profitieren und somit eine Steuer auch auf Hormonfleisch gerechtfertigt wäre.

Ein staatlich unterstütztes Qualitätssiegel kann ungeachtet des Problems seiner Finanzierung die einzige Möglichkeit sein, um die im letzten Kapitel beschriebenen positiven Effekte auf die Gesamtwohlfahrt zu realisieren. CRESPI und MARETTE (2003) nennen einige Umstände, unter denen ein Siegel mit staatlicher Beteiligung wohlfahrtsfördernd gegenüber einem rein privaten Siegel wirkt¹⁰⁹, nämlich dann:

- wenn zu viele Siegel dazu führen, dass die Nachfragerinnen diese nicht richtig verstehen.
- wenn private Siegel nicht ausreichend Reputation aufbauen können.
- wenn durch Skaleneffekte ein natürliches Monopol bei der Qualitätskontrolle entsteht.
- wenn Anbieterinnen private Siegel durch übertrieben hohe Anforderungen oder Fixkosten als Markteintrittsbarrieren benutzen.

Der Staat kann entweder den gesamten Prozess der Zertifizierung übernehmen oder eine dritte Partei damit beauftragen, ein Siegel nach seinen Vorstellungen zu erstellen.¹¹⁰

Statische Effizienz Auch ein staatlich unterstütztes Qualitätssiegel stellt die Markttransparenz insofern wieder her, als dass die Konsumentinnen die beiden Qualitäten ohne große Suchkosten unterscheiden können. Der Marktsegmentierungs- und der Abgrenzungseffekt wirken genau wie bei einem privaten Siegel. Die Unterschiede liegen vor allem in der Kostenstruktur. Ein staatlich unterstütztes Siegel kann Hormonfreiheit möglicherweise effizienter signalisieren, da bei der Qualitätskontrolle Skaleneffekten auftreten können. Zusätzlich erreicht ein staatlich unterstütztes Siegel das gleiche Niveau an Glaubwürdigkeit in der Regel günstiger als ein privates. Geringere Kosten für Produkte einer gewissen Qualität erhöhen in der statischen Betrachtung die Produzentenüberschüsse und stimulieren mittelfristig

¹⁰⁸Vgl.: CRESPI, MARETTE (2003), S. 88-89

¹⁰⁹Vgl.: Ebd., S. 85-88

¹¹⁰Vgl.: Ebd., S. 83

eine Ausdehnung des Angebots. Eine Umlage der Zertifizierungskosten auf Rindfleisch jeder Qualität verteilt diese gleichmäßig und entkräftet den negativen Zertifizierungskosteneffekt auf die Überschüsse aus hormonfreiem Fleisch. Des Weiteren verschwindet der Anreiz, hohe Qualität aufgrund der Siegel-Kosten nicht als solche zu kennzeichnen.

Wird erneut die Annahme aufgegeben, dass das Siegel vollständige Information herstellt, haben die Anbieterinnen wieder einen Anreiz, Hormonfleisch als hormonfreies Fleisch auszugeben. Müssen alle Produkte zur Finanzierung des Siegels in gleichem Maße beitragen, wird der Anreiz zur Täuschung gesteigert, weil die erwarteten Gewinne daraus höher ausfallen. Die Abwesenheit des Zertifizierungskosteneffekts erhöht somit die Anzahl der Täuschungen.¹¹¹ Dieser versteckten Qualitätsverschlechterung ist durch einen erhöhten Kontrollaufwand beizukommen. Die Anzahl der Kontrollen sollte so gewählt werden, dass die erwarteten Strafen für die Firmen gerade die erwarteten Vorteile aus der Täuschung ausgleichen.¹¹² Wenn ein staatlich unterstütztes Qualitätssiegel also noch Täuschungen zulässt, können entweder Zertifizierungskosten für die hohe Qualität oder die Einführung eines effizienten Überwachungs- und Bestrafungssystems diese Täuschungen reduzieren. BONROY und CONSTANTATOS (2012) weisen darauf hin, dass Letzteres wohlfahrtssuperior wäre, da es die gewünschte Erhöhung des Angebots an tatsächlich hormonfreiem Fleisch erreicht, ohne dessen Marktanteil zu reduzieren.¹¹³

Transaktionskosten Eine staatliche Unterstützung, wie z.B. bei den „Bio“- oder „ohne Gentechnik“-Siegel, schafft ein rudimentäres Vertrauen in deren Aussage. Die Nachfragerinnen müssen sich nur noch über den zertifizierten Grenzwert eines einzelnen Siegels informieren.¹¹⁴ Außerdem erhöht ein staatlich unterstütztes Siegel das Bewusstsein für das zertifizierte Attribut stärker als ein privates Siegel. Aufgrund seiner Einheitlichkeit und möglicher Ähnlichkeit zu anderen Siegeln ist generell eine größere Vertrautheit der Konsumentinnen damit zu erwarten. Ein erhöhtes Bewusstsein für das Attribut könnte auf lange Sicht die Präferenzen der Konsumenten verändern oder Informationssuche induzieren.¹¹⁵ Es wirkt wie ein Stups („Nudge“) an die Konsumentinnen, sich über die zertifizierte Eigenschaft Gedanken zu machen.

Die Transaktionskosten in Verbindung mit einem Qualitätssiegel sind für Anbieterinnen, die hormonfreies Fleisch verkaufen, bei einem staatlich unterstützten Siegel geringer als bei einem privaten. Bei der Einrichtung des Siegels orientieren sie sich an den gesetzlichen

¹¹¹Vgl.: BONROY, CONSTANTATOS (2012), S. 19

¹¹²Vgl.: Ebd., S. 17

¹¹³Vgl.: Ebd., S. 19

¹¹⁴Auch der Begriff „Hormonfrei“ ist nicht ganz eindeutig. Verschiedene „Hormonfrei“-Siegel könnten bspw. signalisieren, dass die Rinder niemals mit Hormonen behandelt wurden, nur zu therapeutischen Zwecken mit ihnen behandelt wurden oder dass im Produkt keine Rückstände von Hormonen mehr zu finden sind. Das sind offensichtlich drei komplett unterschiedliche Qualitätsstufen.

¹¹⁵ROE, TEISL, DEAN (2014), S. 411

Standards und müssen nicht mehr selbst herausfinden, welche Grenzwerte für ihr Signal sinnvoll wären. Auch entfallen ihnen ein großer Teil der Werbe- bzw. Bekanntmachungskosten. Ist ein Begriff staatlich geschützt, wissen alle Konsumentinnen, dass alle Siegel mit diesem Begriff einen einheitlichen Mindeststandard gewährleisten. Auch Investitionen in die Reputation des Siegels fallen damit geringer aus.

Durch die staatliche Unterstützung entstehen politische Transaktionskosten. Die Informationsbeschaffung als Grundlage für die bindenden Grenzwerte erzeugt genauso Kosten wie die politische Verhandlung über die tatsächlich festgelegten Werte und die spätere Anpassung bei Veränderung der Umweltbedingungen. Durch die Festlegung der Grenzwerte wäre genug Unterstützung geleistet, um einen privaten Träger mit der Zertifizierung zu beauftragen. Trotzdem wird von staatlicher Seite oft noch weiter in das Siegel investiert, um dessen Bekanntheit und Erfolg zu steigern.¹¹⁶ Weitere Kosten entstehen bei der Überwachung der Einhaltung der Qualität, bspw. durch ein Behörde. Besteht diese Behörde bereits, weil sie auch andere Richtlinien überwacht und gleichzeitig überprüft, könnte sie die Überwachung möglicherweise günstiger anbieten als eine private Partei. Es wäre möglich, dass hier ein natürliches Monopol vorliegt.

	vor Vertragsschluss	nach Vertragsschluss
Markttransaktionskosten	<i>Suchkosten:</i> Vertrauens- zu Sucheigenschaft; <i>Informationskosten:</i> Aussagen eines einheitlichen Siegels verstehen	<i>Überwachungskosten:</i> Überprüfung des einheitliche Siegels anstelle vieler verschiedener oder jeder einzelnen Anbieterin
Unternehmenstransaktionskosten	„Set-up“-Kosten: Fix- und variable Kosten an zertifizierende Partei (übernimmt Vergabe)	<i>Überwachungskosten:</i> an staatliche Stelle ausgelagert
Politische Transaktionskosten	„Set-up“-Kosten: Fixkosten der Erstellung, danach Auslagerung möglich; <i>Informationsbereitstellungskosten</i>	<i>Überwachungskosten:</i> Regelmäßige Kontrollen, Skaleneffekte

Tabelle 4: Transaktionskosten staatlich unterstütztes Siegel

Internationale Einbindung Würde in der EU ein verpflichtendes Siegel eingeführt, bei dem die Zertifizierungskosten für hormonfreies Fleisch auf alle Produkte aufgeteilt werden, könnten sich Produzentinnen aus Drittstaaten diskriminiert fühlen und der EU Protektion-

¹¹⁶Beispielsweise beim „ohne Gentechnik“ Siegel. Vgl.: <http://www.ohnegentechnik.org/aktuelles/nachrichten/2014/september/mehr-mittel-fuer-ohne-gentechnik-gefordert/>; abgerufen am 11.03.2015

nismus vorwerfen. Da in der EU bisher nur hormonfreies Fleisch produziert wird, müssten internationale Produzentinnen von Hormonfleisch eine Abgabe für ein Siegel leisten, das ihre Produkte als „minderwertig“ von den europäischen abgrenzt. Eine solche Abgabe könnte als Handelsbeschränkung interpretiert werden.¹¹⁷

Wie bereits oben beschrieben, kann ein Qualitätssiegel wie eine Marktzugangsbeschränkung wirken, wenn es die Voraussetzung für die Wahrnehmung des Produkts als hormonfreie Ware darstellt. Im Gegensatz zu einem privaten Siegel kann und sollte ein staatlich unterstütztes Siegel den Ausdruck „Hormonfrei“ in Bezug auf Rindfleisch schützen, um die Informationskosten der Verbraucherinnen zu senken. Eine Vergabe des Siegels durch eine private Partei ist zwar dann immer noch möglich, doch die Voraussetzungen für den Erhalt des Siegels sind danach nicht mehr variabel.¹¹⁸ Werden die Voraussetzungen nicht an internationalen Standards ausgerichtet, können Markteintrittsbarrieren entstehen. Für die internationalen Produzentinnen von Rindfleisch kann das bedeuten, dass sie zusätzliche Anforderungen erfüllen müssen, um in den europäischen Markt für hormonfreies Fleisch einzutreten. Das ist mit Kosten für die Informationssuche, -verarbeitung und Umsetzung der geforderten Standards in der Produktion verbunden und verschlechtert ihre Wettbewerbsfähigkeit mit nationalen Produzentinnen.¹¹⁹

Man stelle sich beispielsweise vor, dass in der EU die Grenzwerte für die Zertifizierung als hormonfreies Rindfleisch niedriger sind als in einem exportierenden Land.¹²⁰ Das bedeutet, dass eine Produzentin, die in ihrer Heimat als hormonfrei zertifizierte Produkte herstellt, nun neue Standards erfüllen muss, um ihre Produkte auch in der EU als „hormonfrei“ verkaufen zu können. Um einen geringeren Grenzwert nachzuweisen, könnte sie gezwungen sein, ihre Produktion umzustellen oder einen Teil ihrer Rinder anders zu behandeln. Das ist mit zusätzlichem Aufwand und Mehrkosten verbunden und könnte sie von einem Eintritt in den Markt für hormonfreies Fleisch abhalten. Ähnlich verhält es sich immer, wenn eine Zertifizierung mit Auflagen verbunden ist, die für heimische Produzentinnen einfacher und günstiger zu erfüllen sind als für ihre internationalen Konkurrentinnen.

Ein staatlich unterstütztes Siegel mit Anforderungen die internationale Produzentinnen benachteiligen, stellt offensichtlich eine Marktzutrittsbarriere dar. Im Gegenteil zur Situation mit einem privaten Siegel, gibt es keine Möglichkeit auf andere Weise Hormonfreiheit zu signalisieren und den Markt für gute Qualität zu bedienen. Selbst wenn nicht alle Produzentinnen diesem Markt fern bleiben werden, so ist der Eintritt doch mit höheren Kosten

¹¹⁷Zur Protektionismusdebatte und der Wirkung von Mindeststandards auf die weltweite Wohlfahrt siehe MARETTE, BEGHIN (2010) und ENGEL (2001).

¹¹⁸Bei dem Siegel „ohne Gentechnik“ wird es genau so gehandhabt. Die Anforderungen sind gesetzlich festgelegt, die Vergabe des Siegels erfolgt über den „Verband Lebensmittel ohne Gentechnik“. Vgl.: <http://www.ohnegentechnik.org/ohne-gentechnik/rechtliche-grundlagen/>; abgerufen am 07.03.2015

¹¹⁹Vgl.: BARTLING (1988), S. 145

¹²⁰Der Grenzwert in der EU würde nicht bei „null“ liegen, da Hormone zu therapeutischen Zwecken regelmäßig in der Rindermast eingesetzt werden.

verbunden, die sie gegenüber einheimischen Konkurrentinnen benachteiligen. Im Zuge des Transatlantischen Freihandelsabkommens TTIP zwischen den USA und der EU möchten beide Seiten solche nichttarifären Handelshemmnisse abbauen.¹²¹

Die Konsumentinnen in der EU würden davon profitieren, wenn mehr und günstigeres hormonfreies Rindfleisch aus Drittstaaten auf dem Markt verfügbar wäre.¹²² Dadurch würde die Konkurrenz erhöht und der Preis sinken. Ein Grund, warum es trotzdem zu den Handel hemmenden Auflagen kommen könnte, ist „rent-seeking“ bzw. Lobbyismus der europäischen Produzentinnen, denn ein diskriminierendes staatlich unterstütztes Siegel reduziert den Wettbewerbsdruck durch internationale Konkurrentinnen.^{123 124}

4.4 Haftungsrecht

Die effiziente Ausgestaltung eines Haftungsrechts kann einen Beitrag zur gesamtgesellschaftlichen Wohlfahrtsmaximierung leisten.¹²⁵ Im Kontext des Hormonfleischs kann es Anreize für alle Parteien schaffen, Gesundheitsschäden effizient zu vermeiden. Die Anbieterinnen sollen Anreize haben, ihre Produkte gar nicht erst schadhaft auf den Markt zu bringen, wohingegen für Nachfragerinnen ein Anreiz bestehen sollte, möglichst solche Produkte zu kaufen, welche die geringsten Schäden verursachen.¹²⁶ Im Zusammenhang mit dem Haftungsrecht kann man drei Kostentypen unterscheiden, die gemeinsam zu minimieren optimal wäre. Meistens stehen sie aber in Konflikt zueinander.¹²⁷

Primäre Kosten sind alle Kosten, die direkt durch eine Schädigung entstehen. Einzubeziehen sind auch Opportunitätskosten (z.B. aufgrund von Arbeitsunfähigkeit) und immaterielle Schäden (entgangenes Wohlbefinden). Zu den primären Kosten zählen auch sog. Schadensverhütungskosten wie das regelmäßige Aufsuchen eines Arztes (bei den Konsumentinnen) oder ein Risikomanagement (bei den Anbieterinnen). Auch das Aktivitätsniveau, also

¹²¹Vgl.: Europäische Kommission, Häufig gestellte Fragen zu TTIP, Frage: Wem kommt die TTIP zugute? Vgl.: http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/questions-and-answers/index_de.htm; abgerufen am 07.03.2015

Eine Zulassung von Hormonfleisch in der EU ist dabei laut verschiedenen Stellungnahmen der Europäischen Kommission ausgeschlossen. Vgl.: http://ec.europa.eu/deutschland/press/pr_releases/11958_de.htm; abgerufen am 07.03.2015

¹²²Ausgenommen den Fall, dass der überwiegende Teil der Verbraucherinnen eine ausgeprägte Präferenz für national produziertes Rindfleisch hat

¹²³ZAGO und PICK (2004) kommen zu dem Ergebnis, dass Qualitätsoffenbarung durch ein Siegel nur wohlfahrtsfördernd wirke, wenn die Kostenunterschiede zwischen den Qualitätsstufen nicht zu groß sind, sollten Preise nahe der Grenzkosten aufgrund von Marktmacht nicht zu erwarten sein. Vgl.: BONROY, CONSTANTANTOS (2012), S. 9

Die Auswirkung des Abgrenzungseffekts eines staatlich unterstützten Siegels auf die Gesamtwohlfahrt ist damit nicht eindeutig zu klären.

¹²⁴Zu den Einflüssen von Lobbyismus auf die Wirtschaftspolitik und die Festlegung von Mindestqualitätsstandards siehe bspw. FISCHER und SERRA (1999).

¹²⁵Vgl.: TAUPITZ (1996), S. 137

¹²⁶Vgl.: KIRSTEIN, SCHMIDTCHEN (2003), S. 68

¹²⁷Vgl.: TAUPITZ (1996), S. 142; einige Beispiele bei SCHÄFER, OTT (2012), S. 165

das Ausmaß des Angebots und der Nachfrage, hat einen Einfluss auf die Schadenshöhe und -wahrscheinlichkeit.¹²⁸ Im Fall des Hormonfleischs und möglichen Gesundheitsschäden daraus handelt es sich um sog. bilaterale Schäden.¹²⁹ Das bedeutet, dass sowohl Anbieterinnen als auch Nachfragerinnen einen Einfluss auf die Schadenshöhe und -wahrscheinlichkeit nehmen können. Im sozialen Optimum gleichen sich bei beiden Parteien jeweils Grenzkosten und Grenznutzen der Schadensverhütung aus.

Risikoaverse Individuen ziehen es vor, sich gegen Risiken zu versichern, um im Fall eines Schadens nicht voll dafür haften zu müssen. Sie sind bereit, dafür eine Versicherungsprämie zu zahlen, die größer ist als der Erwartungswert des Schadens, weil sie die damit verbundene Einkommenssicherheit wertschätzen. Die Nichtexistenz von Schadensstreueung führt bei risikoaversen Verhalten der Individuen zu gesamtwirtschaftlichen Nutzeneinbußen¹³⁰, weil einige wohlfahrtsfördernde Handlungen nicht unternommen werden. Wenn es keinen Verbraucherschutz in Form von Haftung der Anbieterinnen gibt und jede Konsumentin von Hormonfleisch die Kosten potenzieller Schädigungen allein tragen muss, fragen aufgrund des hohen Risikos weniger Konsumentinnen dieses nach, als wenn die Anbieterin mithaftet.¹³¹ Solche Einbußen aufgrund risikoaversen Verhaltens nennt man *sekundäre Kosten*.

Das Recht auf Schadensersatz kann nicht kostenlos geltend gemacht werden. Normalerweise werden dafür Untersuchungs-, Anwalts- und Verfahrenskosten fällig. Diese Transaktionskosten der Rechtsdurchsetzung werden *Tertiäre Kosten* genannt.

Es gibt zwei verschiedene große Haftungsregime in Verbindung mit dem Schadensrecht: die Verschuldens- und die Gefährdungshaftung.¹³² Bei der Verschuldenshaftung haftet eine Partei nur für von ihr verursachte Schäden, „wenn [sie] die im Verkehr erforderliche Sorgfalt außer Acht gelassen hat“.¹³³ Bei der Gefährdungshaftung ist die Haftung einer Partei hingegen verschuldensunabhängig und mit der Schaffung einer besonderen Gefahr, z.B. der Inverkehrbringung von Hormonfleisch, verknüpft.¹³⁴ Abhängig von der Situation ist in der ökonomischen Analyse festzustellen, welche der beiden Haftungsregime eine höhere Gesamtwohlfahrt erzeugt. Dabei soll ausdrücklich nicht der Schadensausgleich für die Opfer einer Handlung im Mittelpunkt stehen, sondern die Prävention von Schäden. Maßgeblich ist die Effizienz der Lösung nach dem Kaldor-Hicks-Kriterium¹³⁵ und ausdrücklich nicht

¹²⁸Vgl. KERBER (2000), S. 162

¹²⁹Vgl.: SCHÄFER, OTT (2012), S. 155

¹³⁰Vgl.: SCHÄFER, OTT (2012), S. 162

¹³¹Wären alle Konsumentinnen risikoneutral, so hätte die unterschiedliche Ausgestaltung des Haftungsrechts keine allokativen Effekte. Der Marktpreis würde sich je nach Ausgestaltung der Haftungsregelung anders darstellen und die Risiken internalisieren.

¹³²Vgl.: SCHÄFER, OTT (2012), S. 181

¹³³Vgl.: Ebd.

¹³⁴Vgl.: Ebd., S. 228

¹³⁵Vgl.: KERBER (2000), S. 160

die Verteilungsgerechtigkeit.

Theoretisch müsste im Falle von bilateralen Schäden (wie bei Hormonfleisch) eine Verschuldenshaftung einer Gefährdungshaftung überlegen sein, da sie Anreize für beide Parteien schafft, Schäden zu verhüten.¹³⁶ SCHÄFER UND WEHRT (1989) weisen allerdings darauf hin, dass es bereits bei diesem relativ einfachen Fall kaum mehr möglich ist, eine haftungsrechtliche Regelung zu finden, die Anreize für effizientes Verhalten beider Akteurrinnen setzt.¹³⁷ Deshalb müsse man mit einer „second-best“-Lösung vorlieb nehmen: der Übertragung der Haftung auf den „cheapest cost avoider“. Dieser kann die primären Kosten am effizientesten minimieren.¹³⁸ Wer tatsächlich der „cheapest cost avoider“ ist, ist z.T. schwierig zu ermitteln und ebenfalls mit Kosten verbunden. Es sollte daher beachtet werden, nicht mehr administrative Kosten bei der Suche zu erzeugen, als durch das Auffinden einzusparen sind.¹³⁹

Ohne explizite Haftungsregelung liegt das Gesundheitsrisiko aus Hormonfleisch allein bei den Nachfragerinnen. Wenn man annimmt, dass diese risikoavers sind¹⁴⁰, sind die sekundären Kosten in einer Situation, in der sie das gesamte Risiko tragen, sehr hoch. Die Nachfragerinnen würden es vorziehen, sich gegen Gesundheitsrisiken zu versichern. Wäre dies möglich, so würden sie mehr Hormonfleisch nachfragen. Eine solche Versicherung kann nur schwerlich zustande kommen, weil die Risiken in diesem Fall nicht unabhängig voneinander sind. Da das tatsächliche Risiko im Vorhinein unbekannt ist, kann mithilfe des „Gesetz der großen Zahl“ keine Versicherungsprämie kalkuliert werden.¹⁴¹ Der Überlegung der effizienten Allokation nach CALABRESI folgend, müsste neben dem „cheapest-cost-avoider“ auch die Partei ausfindig gemacht werden, die als „cheapest insurer“ bzw. „superior risk bearer“ große Risiken am besten versichern bzw. tragen kann.¹⁴² Das sind aus eben beschriebenen Gründen nicht die Nachfragerinnen, die sich nicht versichern können und hohe Suchkosten bei der Bewertung der Gesundheitsrisiken haben. Die Anbieterinnen können die Risiken aufgrund ihrer besseren Informationen über das Angebot von Hormonfleisch möglicherweise besser überschauen. Außerdem schafft die Übertragung der Haftung an sie Anreize zur Forschung nach den Risiken von Hormonfleisch. Sie werden es nur anbieten, wenn sie erwarten, das Risiko tragen zu können.

Statische Effizienz Das Haftungsrecht lässt die Informationsmängel unberührt und überträgt nur die Kosten für mögliche Gesundheitsschäden teilweise von den Konsumentinnen

¹³⁶Vgl.: KERBER (2000), S. 162

¹³⁷Vgl.: SCHÄFER, WEHRT (1989); zitiert aus KERBER (2000), S. 162-163

¹³⁸SCHÄFER, OTT (2012), S. 252

¹³⁹Vgl.: ROBERTS (2011), S. 114 (Fußnote 38)

¹⁴⁰Vgl.: SCHÄFER, OTT (2012), S. 159-161

¹⁴¹Vgl.: FRITSCH (2011), S. 275

¹⁴²Vgl.: KERBER (2000), S. 163

an die Anbieterinnen. Die in den vorherigen beiden Kapiteln beschriebenen Effekte werden hier also nicht ausgelöst.

Bei einer Verschuldenshaftung werden die Anbieterinnen bis zum „Sorgfaltsniveau, das im Verkehr erforderlich ist“, Forschung, Aufklärung und Schadensverhütung betreiben, um Haftungskosten zu vermeiden. Die Kosten dafür summieren sich zu den Produktions- und Transaktionskosten für Hormonfleisch und senken in der kurzen Frist die Produzentenrente darauf. Da die Informationsasymmetrien bestehen bleiben, ist für die mittel- bis langfristige Entwicklung des Angebots relevant für welche Qualität die variablen Kosten geringer sind.

Bei einer Gefährdungshaftung müssen die Anbieterinnen trotz Einhaltung des erforderlichen Sorgfaltniveaus mit Haftungskosten rechnen. Ist das Gesundheitsrisiko auch nach Investitionen in Forschung noch ungewiss, bleiben die Haftungskosten und damit die Einnahmen oder Verluste durch Hormonfleisch mit einem Risiko verbunden. Die Anbieterinnen könnten versuchen, sich dagegen zu versichern, doch auch hier sind die Risiken nicht unabhängig voneinander, was eine Versicherung erschwert. Das verbleibende nicht versicherbare Risiko könnte dazu führen, dass nur hormonfreies Fleisch angeboten wird. Daher ist es bei der Regelung über eine Gefährdungshaftung notwendig, dass die Anbieterinnen von Hormonfleisch durch Forschung ausreichend Informationen über die von ihnen ausgelösten Risiken und Risikovermeidungstechniken erhalten können. „Geht man - wie bei nicht wenigen Risiken - davon aus, dass ein solches Wissen sowohl bei den Akteuren als auch bei den Gerichten [bzw. dem Staat, Anm. M.L.] nur unvollkommen vorhanden ist, so könnte eventuell auch eine öffentlich-rechtliche Regulierungslösung durch eine mit Fachleuten besetzte und diese Informationen zentral produzierende Regulierungsbehörde eine vergleichsweise überlegene Lösung darstellen“.¹⁴³

Zusammenfassend erhöht die Übertragung der Haftung an die Anbieterinnen die Kosten für Hormonfleisch und reduziert den Wettbewerbsvorteil gegenüber hormonfreiem Fleisch, der möglicherweise¹⁴⁴ durch die Schädigung der Konsumentinnen entstand. Problematisch ist, dass die Haftungskosten wahrscheinlich so weit in der Zukunft liegen werden, dass der Rückschluss auf ein bestimmtes Produkt als Krankheitsauslöser nahezu unmöglich sein wird. Dies antizipierend sinken sowohl der Anreiz der Anbieterinnen, in Forschung zu investieren, als auch deren erwartete Haftungskosten. Ohne eine Lösung dieses Problems hat die Festlegung eines Haftungsregimes nur begrenzte positive Auswirkungen auf die statische Effizienz.

Transaktionskosten Das Problem der kaum möglichen Zuweisung von Gesundheitsschäden behindert die effiziente Verteilung der Haftung.¹⁴⁵ Liegt ein Teil der Beweislast bei den

¹⁴³Vgl.: Ebd.

¹⁴⁴entstand er nicht aus der Schädigung der Konsumentinnen, muss auch nicht mit Haftungskosten gerechnet werden und der Wettbewerbsvorteil bleibt bestehen.

¹⁴⁵BARTSCH (1996), S. 10

Geschädigten, so können die Informationsbeschaffungskosten zum Nachweis der Schädigung durch eine bestimmte Anbieterin prohibitiv hoch sein. Bei Umweltschäden liegt ein sehr ähnliches Problem vor. Auch hier ist die Zuweisung von Schäden erschwert und mit hohen Transaktionskosten verbunden. Im deutschen Umwelthaftungsgesetz ist deshalb die Beweislast in Verbindung mit einer „anfechtbaren Kausalitätsannahme“ komplett auf die potenziellen Schädigerinnen übertragen worden.¹⁴⁶ Geht man davon aus, dass diese die Schäden durch Aufbringung von Transaktionskosten im Voraus relativ genau bestimmen können und damit das Problem der Unsicherheit lösen, so wurde die Haftung dem „cheapest information provider“ auferlegt.¹⁴⁷

Für ein effizientes Haftungsregime auf Basis einer Verschuldenshaftung benötigt ein Staat viele Informationen über Schadensverhütungsmöglichkeiten, um festzustellen, welche Partei der „cheapest cost avoider“ ist.¹⁴⁸ Dies ist mit erheblichen Transaktionskosten verbunden. Bei einer Gefährdungshaftung trägt diese nicht der Staat, weil die Haftung komplett an die Anbieterinnen übertragen wird. Dafür erhöhen sich die Transaktionskosten der Anbieterinnen ungemein. Sie können sich nun nicht mehr allein auf die Einhaltung ihrer Sorgfaltspflicht berufen und haften für jeglichen Schaden aus ihrem Produkt, der in Zusammenhang mit der Hormonverwendung steht. Wie im vorherigen Abschnitt beschrieben ist eine Gefährdungshaftung wahrscheinlich nicht die beste Lösung, wenn die Informationen über mögliche Risiken nicht vollkommen beschafft werden können.

Da die Informationsmängel durch das Haftungsrecht unberührt bleiben, sind die Suchkosten der Nachfragerinnen für hormonfreies Fleisch weiterhin prohibitiv hoch. Die Einführung eines Haftungsrechts reduziert aber ihre Informationsbeschaffungskosten. Weil sie wissen, dass die Anbieterinnen nun ebenfalls einen Anreiz zur Schadensverhütung haben, erwarten sie, dass weniger Hormonfleisch als zuvor angeboten wird oder sich die Anbieterinnen relativ sicher sind, dass es unschädlich ist. Die geringeren erwarteten Schäden können zu einer höheren Zahlungsbereitschaft für Hormonfleisch bei einigen Nachfragerinnen führen und ihre durchschnittliche Zahlungsbereitschaft steigern. Die negativen Auswirkungen der Informationsmängel bezüglich möglicher Gesundheitsschäden werden dadurch reduziert. Da dies allerdings nur ein Grund ist, warum Nachfragerinnen Hormonfleisch ablehnen könnten, wird das Problem der adversen Selektion nicht nachhaltig gelöst.

¹⁴⁶Vgl.: Ebd. S. 11; Fußnote 12

¹⁴⁷Vgl.: PANTHER (1992); zitiert aus BARTSCH (1996), S. 12; Fußnote 13

¹⁴⁸Vgl.: KERBER (2000), S. 164

	vor Vertragsschluss	nach Vertragsschluss
Markttransaktionskosten	<i>Suchkosten:</i> unverändert prohibitiv hoch; <i>Informationskosten:</i> Gefährdungsrisiko reduziert	<i>Überwachungskosten:</i> Zuordnung von Gesundheitsschäden -> Ansprüche geltend machen
Unternehmenstransaktionskosten	<i>Forschungs- und Entwicklungskosten:</i> Minimierung von Gesundheitsrisiken	<i>Prozesskosten:</i> Verhandlungskosten in Haftungsfällen
Politische Transaktionskosten	<i>Administrative Kosten:</i> Feststellung des „cheapest cost avoiders“, „cheapest insurer“ usw.; Verhandlungskosten zur Festlegung eines Haftungsrechts	<i>Anpassungskosten:</i> an veränderte Umweltbedingungen

Tabelle 5: Transaktionskosten Haftungsrecht

Internationale Einbindung Ein effizientes Haftungsregime stellt an jede Produzentin die gleichen Anforderungen und lässt sie das gleiche Risiko tragen. Eine Diskriminierung internationaler Produzentinnen wird somit nicht entstehen. Bei einer Verschuldenshaftung ist zu erwarten, dass sich die Anforderungen an ein Risikomanagement, das die Haftung der Anbieterinnen ausschließt, an den nationalen Standards orientieren wird. Ähnlich wie bei der Regelung über ein staatliches Siegel können dann nationale Produzentinnen die „im Verkehr erforderliche Sorgfalt“ besser und günstiger nachweisen und es entsteht eine Markteintrittsbarriere. Bei einer Gefährdungshaftung spielt dies keine Rolle, weil die Einhaltung eines gewissen Sorgfaltniveaus unerheblich für die Haftung ist.

Die Transaktionskosten der Geltendmachung von Schadensersatzansprüchen können erheblich steigen, wenn diese gegenüber internationalen Produzentinnen bestehen. Sowohl dieses, als auch das vorherige Problem, lassen sich beheben, indem man das Haftungsrisiko den Anbieterinnen überträgt, die das Fleisch in Verkehr bringen. So ist es im europäischen Recht derzeit auch vorgesehen.¹⁴⁹ Nicht zuletzt deshalb wirkt ein international nicht harmonisiertes Haftungsrecht weniger diskriminierend auf Produzentinnen aus Drittstaaten als ein nicht harmonisierter Produktstandard.

¹⁴⁹Vgl.: GOLLOB (2007), S. 4-5

4.5 Verbot/Mindeststandard

Das Verbot von Hormonen zu Wachstumszwecken in der Rindermast und des Imports so produzierten Rindfleischs ist gleichbedeutend mit einem Mindest-Qualitätsstandard und derzeit das in der EU angewendete wirtschaftspolitische Instrument. Die Konsumentinnen haben keine Möglichkeit von der kostensenkenden Produktionsinnovation durch Hormonverwendung zu profitieren, müssen aber auch nicht damit rechnen, unerwartete Gesundheitsschäden dadurch davon zu tragen. Das Angebot auf dem Rindfleischmarkt ist auf hormonfreie Produkte beschränkt.

Statische Effizienz Durch den Mindeststandard werden die Informationsmängel bezüglich der Eigenschaft „Hormonfreiheit“ komplett ausgeräumt. Marktsegmentierungs-, Abgrenzungs- und Zertifizierungskosteneffekte haben hier keine Auswirkungen, da keine zwei Teilmärkte entstehen.

Ist vorher eine relevante Menge an Hormonfleisch auf dem Markt verfügbar, verknappt die Einführung des Standards das Rindfleischangebot, da Hormonfleisch auf dem nationalen Markt nicht mehr angeboten werden darf. Dadurch steigen die Preise für das verbleibende hormonfreie Rindfleisch in der kurzen Frist stark an. Dieser Nachfrageüberhang erzeugt eine große Produzentenrente und setzt mittel- bis langfristig Anreize für zusätzliches Angebot an hormonfreiem Fleisch. Um kurzfristige Preissteigerungen und Nachfrageüberhänge zu vermeiden, sollte der Standard nicht ohne Vorbereitung und unter Beteiligung der Marktakteurinnen eingeführt werden.¹⁵⁰

In allen bisher untersuchten Regelungen hat der durch den Standard unterbundene Markt für Hormonfleisch eine wohlfahrtssteigernde Rolle für diejenigen Konsumentinnen gespielt, denen „Hormonfreiheit“ nichts oder weniger als dessen Mehrkosten wert war. Diese Konsumentinnen stellen sich besser, wenn sie Hormonfleisch zu einem günstigeren Preis als dem für hormonfreies Fleisch kaufen können. Auch die Anbieterinnen, die diese Nachfrage bedienen, würden davon profitieren. Es wären somit Tauschhandlungen möglich, die mindestens eine Marktteilnehmerin besser stellen, ohne den Überschuss einer anderen zu verringern. Ein Mindeststandard ist demnach nicht pareto-optimal.

BALTZER (2012) argumentiert, dass er trotzdem einem Qualitätssiegel überlegen sein kann. Das Qualitätssiegel löse zwar das Marktversagen der Asymmetrischen Informationen, erschafft aber ein neues durch den danach imperfekten Wettbewerb.¹⁵¹ Solange Informationsmängel bestehen, herrscht vollkommener Wettbewerb zwischen den Anbieterinnen. In der dynamischen Betrachtung führt das dazu, dass keine, oder zumindest nur geringe Produzentenrenten entstehen. Durch ein vollständiges Siegel können sich die Anbieterinnen

¹⁵⁰In der EU wurde der Standard bereits 1981 beschlossen, als (mit Ausbname von Großbritannien) Wachstumshormone dort noch nicht flächendeckend eingesetzt wurden.

¹⁵¹Vgl.: BALTZER (2012), S. 61

möglicherweise vor (auch nationaler) Konkurrenz schützen und damit Marktmacht generieren. Eine Produzentin mit Marktmacht bietet ihre Produkte nicht mehr zu einem Preis nahe der Grenzkosten an, sondern berücksichtigt den Einfluss ihrer angebotenen Menge auf den Preis und stellt eine geringere als die effiziente Menge her. Dadurch steigert sie ihren Überschuss. Gleichzeitig verringert sich der Überschuss der Konsumentinnen und es entsteht ein Wohlfahrtsverlust gegenüber der Situation vollständiger Konkurrenz. Der Mindeststandard hält die vollkommene Konkurrenz aufrecht und verhindert den Wohlfahrtsverlust durch Marktmacht. Wenn höhere Qualität, wie bei BALTZER, per Annahme den Konsumentenüberschuss erhöht, reduziert der Mindeststandard zusätzlich die negativen Auswirkungen der Informationsmängel.¹⁵²

BALTZER geht in seiner Erklärung davon aus, dass die Nachfrage nach Rindfleisch stark oder komplett unelastisch ist. Er schließt in seiner Erklärung aus, dass die Konsumentinnen sich aufgrund zu hoher Preise oder unsicherer Qualität komplett gegen den Konsum entscheiden könnten. Seine Annahmen passen besser zu einem Markt für ein Grundnahrungsmittel als zu einem Luxusprodukt wie Rindfleisch. Hier ist es sinnvoller anzunehmen, dass die Nachfrage elastisch ist und dass eine Informationsoffenbarung gerade neue wohlfahrtsfördernde Transaktionen ermöglicht, die vorher nicht durchgeführt wurden.

Auch GARELLA und PETRAKIS (2008) zeigen in ihrem Ansatz, dass ein Mindeststandard die Wohlfahrt auf einem Markt steigern kann. Die Anbieterinnen würden sich in ihrer Qualitätswahl unter unvollkommener Information an den Qualitätserwartungen der Nachfragerinnen orientieren. Diese Erwartungen können sie mit ihrer privaten Qualitätswahl aufgrund des Vertrauenscharakters der Eigenschaft „Hormonfreiheit“ nur mittel- bis langfristig beeinflussen.¹⁵³ Die Anreize zur Wahl höherer Qualität seien dadurch individuell nicht ausreichend, wenn ein insgesamt höheres Angebot an hormonfreiem Fleisch aus Sicht des sozialen Planers wohlfahrtsoptimal wäre. Der Mindeststandard beeinflusst die Qualitätserwartungen der Nachfragerinnen als externer Effekt. Die höhere erwartete Qualität würde die Zahlungsbereitschaften der Nachfragerinnen und die erwarteten Gewinne mit hormonfreiem Fleisch steigern.¹⁵⁴ Dadurch steigt der Anreiz der Anbieterinnen hormonfreies Fleisch nachzufragen, dessen Angebot sich mittel- bis langfristig ausweiten würde. Dieser positive Effekt steht dem Wohlfahrtsverlust durch die Unterbindung des Marktes für Hormonfleisch gegenüber.

Transaktionskosten Durch den Mindeststandard würden die Transaktionskosten der Nachfragerinnen bezüglich der Eigenschaft „Hormonfreiheit“ nahezu entfallen, da sie darauf vertrauen werden, dass es kein Hormonfleisch mehr auf dem Markt gibt.

¹⁵²Vgl.: BALTZER (2012), S. 62-63

¹⁵³Der im Abschnitt des privaten Qualitätssiegels beschriebene „adverse Selektionsanreiz“ wird hier als sehr stark angesehen.

¹⁵⁴Absatz folgt: GARELLA, PETRAKIS (2008), S. 299

Für die Anbieterinnen fallen Anpassungskosten an den neuen Standard an.¹⁵⁵ Einige werden versuchen, Einfluss auf die politische Gestaltung zu nehmen, um die Verwendung von Hormonen in Zukunft wieder zu ermöglichen, wenn sie sich aus diesem Engagement Gewinn versprechen.

Auf der politischen Ebene fallen Transaktionskosten bei der Verhandlung und Festlegung des Mindeststandards an. Ändern sich die Rahmenbedingungen, senken bspw. neue wissenschaftliche Befunde oder Produktionstechniken die erwarteten Gesundheitsrisiken, wird es notwendig die Regelungen neu zu verhandeln. Zudem entstehen Kosten bei der Überprüfung der Einhaltung des Mindeststandards.

	vor Vertragsschluss	nach Vertragsschluss
Markttransaktionskosten	<i>Suchkosten: entfallen</i> <i>Informationskosten: entfallen</i>	<i>Überwachungskosten: entfallen</i>
Unternehmenstransaktionskosten	<i>Anpassungskosten</i>	<i>Lobbying-Kosten</i>
Politische Transaktionskosten	<i>Verhandlungskosten</i>	<i>Neuverhandlungskosten; Überwachungskosten</i>

Tabelle 6: Transaktionskosten Verbot/Mindeststandard

Internationale Einbindung Ein Mindeststandard kann den Eintritt in den Markt für hormonfreies Rindfleisch genauso beschränken wie ein staatlich unterstütztes Siegel. Zusätzlich unterbindet er einen Markt für Hormonfleisch. Bei allen anderen Regelungen haben internationale Produzentinnen die Möglichkeit, ihre in ihrer Heimat als „hormonfrei“ geltenden Produkte nicht zu zertifizieren und in der EU auf dem Markt für niedrigere Qualität anzubieten.¹⁵⁶ Dieser Schritt wäre für sie lohnenswert, wenn sie zu niedrigeren Kosten als europäische Produzentinnen (von Hormonfleisch) produzieren können. Diese Möglichkeit wird durch den Mindeststandard unterbunden. Die internationalen Produzentinnen können sich nur noch entscheiden, die europäischen Standards zu erfüllen oder diesem Markt komplett fern zu bleiben.¹⁵⁷

4.6 Vergleich der verschiedenen Instrumente

Alle vier vorgestellten Regelungen für den Rindfleischmarkt bezogen auf Hormonfreiheit haben den Zweck, die Überschüsse der Marktteilnehmerinnen zu erhöhen. Als Ausgangssituation galt jeweils ein Markt mit zwei verschiedenen Qualitäten, die aufgrund asymmetrisch verteilter Informationen für die Nachfragerinnen nicht zu unterscheiden waren.

¹⁵⁵Alle Strukturen, die mit Hormonfleisch zu tun hatten, müssen ab- oder umgebaut werden.

¹⁵⁶Vgl.: BARTLING (1988), S. 148

¹⁵⁷Um die Interessen verschiedener Akteurinnen an der Implementierung eines Mindeststandards zu untersuchen, können Ansätze der „Neuen Politischen Ökonomie“ zurate gezogen werden.

In diesem Abschnitt sollen sie einander gegenübergestellt und in eine ordinale Rangfolge bezüglich der drei Bewertungskriterien gebracht werden. Dabei bleibt das Haftungsrecht außen vor. Bei dessen Untersuchung hat sich gezeigt, dass es ein sinnvolles und effizientes Instrument sein kann, wenn allein monetär gut bewertbare Sachschäden anfallen und diese mit Gewissheit einzelnen Anbieterinnen zugeordnet werden können. Diese Bedingungen sind bei Hormonfleisch beide nicht erfüllt. Das Haftungsrecht stellt damit für dieses Beispiel keine praktikable und effiziente Regelung dar.¹⁵⁸

Statische Effizienz Bezüglich statischer Effizienz hat sich das private Siegel als sinnvollste Regelung herausgestellt; vorausgesetzt, es kommt zustande. Gründe, warum gewisse Anreize es behindern könnten, wurden im Kapitel zum staatlich unterstützten Siegel dargelegt. Dieses führt in solchen Fällen dann zur höchsten statischen Effizienz. Bei beiden Lösungen wird im Gegensatz zum Mindeststandard die Transparenz auf dem Markt bezüglich der Hormonverwendung wieder weitgehend hergestellt. Die Konsumentinnen können die Qualität nachfragen, die ihnen den höheren Nutzen stiftet. Der einzige Nachteil eines staatlich unterstützten Siegels ist, dass die Grenzwerte und Auflagen auf neue Umweltbedingungen oder Forschungserkenntnisse nicht so schnell und flexibel angepasst werden können. Welche Regelung eine höhere statische Effizienz liefert, ist stark von den getroffenen Annahmen über die Zusammenhänge auf dem Rindfleischmarkt abhängig und nicht abschließend zu beurteilen.

Ein Argument für die Regelung über einen Mindeststandard ist der Wohlfahrtsverlust durch Marktmacht der Anbieterinnen, der durch ein Siegel entstehen könnte. Der Standard würde die Qualität auf dem Markt erhöhen, ohne die Konkurrenz zu verringern. Wohlfahrtsverluste entstehen im Vergleich zu einer Siegellösung trotzdem durch die Unterbindung des Marktes für Hormonfleisch, der zumindest einigen Nachfragerinnen höhere Überschüsse ermöglicht. Diese beiden Wohlfahrtsverluste sind bei der Bewertung einander gegenüberzustellen. Marktmacht durch ein Siegel spielt auf dem beschriebenen Rindfleischmarkt eine eher untergeordnete Rolle, da das Angebot als elastisch angenommen wurde. Besonders auf dem Markt für Hormonfleisch wird es deswegen mittel- bis langfristig nicht zu Marktmacht kommen. Da angenommen wurde, dass Hormonfleisch zumindest einigen Konsumentinnen einen höheren Überschuss liefert, ist ein Mindeststandard einer Siegelregelung in puncto statische Effizienz unterlegen.

Transaktionskosten Die Transaktionskosten fallen bei einer Regelung über einen Mindeststandard am geringsten aus. Die Nachfragerinnen müssen sich weder über Neuerungen informieren, noch Suchkosten aufwenden, um ein zufriedenstellendes Produkt zu finden.

¹⁵⁸Vgl.: BARTLING (1988), S. 154

Auf Unternehmens-¹⁵⁹ und politischer Ebene fallen höchstens Kosten für Lobbyismus und bei der Nachverhandlung des Status quo an.

Bei einer Siegellösung können Nachfragerinnen sich für die Qualität entscheiden, welche ihnen einen höheren Überschuss liefert und sich so möglicherweise besser stellen. Dabei entstehen ihnen und den Anbieterinnen bei der Suche und der Signalisierung der verschiedenen Qualitäten Transaktionskosten, die ihre Überschüsse wieder senken. Bei einem staatlich unterstützten Siegel fallen zudem politische Transaktionskosten an, welche die Unternehmens- und Markttransaktionskosten senken sollen. Beim Vergleich der beiden Regelungen muss überprüft werden, bei welcher diese Kosten insgesamt am geringsten sind. Die Such- und Informationskosten der Nachfragerinnen sind besonders hoch, wenn viele unterschiedliche Siegel auf dem Markt vorhanden sind, die unterschiedliche Grenzwerte und Qualitätsstufen zertifizieren. Eine einheitliche Basisqualität durch eine staatliche Unterstützung ist zwar mit politischen Transaktionskosten verbunden, senkt aber die Such- und Informationskosten der Nachfragerinnen erheblich. Auf dem beschriebenen Rindfleischmarkt ist davon auszugehen, dass die Einsparungen an Markt- und Unternehmenstransaktionskosten die zusätzlichen politischen Transaktionskosten überwiegen. Ein staatlich unterstütztes Siegel ist daher einer rein privaten Lösung bezogen auf die Transaktionskosten überlegen.

Internationale Einbindung Ein Mindeststandard und starre Grenzwerte als Voraussetzung für den Eintritt in den Markt für hohe Qualität können internationale Produzentinnen diskriminieren und ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber nationalen Konkurrentinnen senken. Von dieser Beschränkung des Wettbewerbs profitieren zwar die europäischen Produzentinnen, für die Konsumentinnen bedeutet es aber, dass importiertes Rindfleisch möglicherweise teurer oder gar nicht angeboten wird. Das passiert immer dann, wenn staatlich festgelegte Grenzwerte und Kontrollmechanismen international nicht harmonisiert und für Produzentinnen aus Drittstaaten schwieriger zu erfüllen sind, z.B. weil auf ihren nationalen Märkten andere Grenzwerte gelten. Ist der Markt für hormonfreies Fleisch mit einem staatlich unterstützten Siegel reguliert, bleibt den internationalen Anbieterinnen immer noch die Möglichkeit, die diskriminierenden Kosten zu vermeiden und ihre Produkte nicht zu zertifizieren. Sie sind dann nur vom Teilmarkt für hormonfreies Fleisch ausgeschlossen. Reguliert ein Mindeststandard die Qualität auf dem Markt, entfällt diese Möglichkeit. Die Zertifizierung stellt dann eine Markteintrittsbarriere für den gesamten europäischen Markt dar.

Bei einem privaten Siegel können internationale Produzentinnen von hormonfreiem Fleisch ihre Produkte mit einem eigenen Siegel zertifizieren, wenn diese nicht den An-

¹⁵⁹Kurzfristig fallen für die Produzentinnen von Hormonfleisch auch Kosten bei der Umstellung der Produktion an.

forderungen europäischer Siegel genügen. Sie können dann immer noch auf dem Markt für hormonfreies Fleisch angeboten werden. Dafür müssen sie ihre Produktion nicht umstellen und keine Kosten tragen, die sie gegenüber europäischen Konkurrentinnen diskriminieren würden. Eine Marktzutrittsbarriere entsteht nicht. Ein privates Siegel mit individuellen Grenzwerten ist starren staatlichen Vorschriften bezüglich der internationalen Einbindung daher überlegen.

Ob die internationale Einbindung effizient verläuft, hängt in hohem Maße von den Interessen der internationalen Verhandlungspartner ab. Möchten diese die nationale Produktion auf Kosten internationaler Exporteure stärken, werden durch einen Mindeststandard oder ein staatlich unterstütztes Siegel viele mögliche Pareto-Verbesserungen durch Handel nicht realisiert. Sollte die Koordinierung der Standards allerdings zu einer effizienten Institution führen, in dem Exporte nicht (oder nur geringfügig) diskriminiert werden, sinken die Nachteile dieser Regelungen gegenüber einer privaten Siegellösung.

In Tabelle 7 sind die verschiedenen Instrumente bezüglich der drei Bewertungskriterien jeweils in einer ordinalen Rangfolge dargestellt:

	statische Effizienz	Transaktionskosten	internationale Einbindung
Privates Siegel	1.	3.	1.
Staatlich unterstütztes Siegel	1.	2.	2.
Verbot/Mindeststandard	2.	1.	3.

Tabelle 7: Gegenüberstellung der Bewertungskriterien

Dabei ist zu erkennen, dass keine Regelung durch eine andere dominiert wird.

Welche der untersuchten Regelungen die größte Wohlfahrt generieren würde, ist in dieser Arbeit nicht abschließend festzustellen. Für eine wirtschaftspolitische Empfehlung an die Europäische Union müssten die verschiedenen Effekte und auch die Gegebenheiten auf dem Markt empirisch genauer untersucht werden. Besonders relevant dafür erscheint herauszufinden, wie elastisch die Nachfrage nach Rindfleisch in der EU tatsächlich ist.¹⁶⁰

5 Schlussbemerkungen

Die wohlfahrts- und institutionenökonomische Untersuchung in dieser Arbeit hat aufgezeigt, dass eine Regelung über Qualitätssiegel Effizienzvorteile gegenüber einem Mindeststandard birgt und hormonfreies Rindfleisch nicht vollständig aus dem Markt gedrängt würde. Diese Vorteile werden durch erhöhte Transaktionskosten wieder relativiert. Bevor eine

¹⁶⁰Dies empirisch festzustellen ist sehr schwierig. Einige Versuche wurden in dieser Arbeit zitiert.

Abschaffung des Mindeststandards in der EU in Betracht gezogen werden kann, sollten die Informationen über potenzielle Gesundheitsrisiken von Hormonfleisch sorgfältig geprüft werden, um das Vorsorgeprinzip nicht zu verletzen. Folgt man allerdings den Einschätzungen vieler internationaler Organisationen und Expertengremien, sind langfristige Gesundheitsschäden durch Hormonfleisch nicht zu erwarten.

Was bleibt also vom Feindbild Hormonfleisch einiger Verbraucherinnen in der EU? Ihnen schlicht Irrationalität zu unterstellen, wäre eine wenig befriedigende Antwort.

Die Menschen, die sich öffentlich gegen das Freihandelsabkommen TTIP einsetzen und auch Hormonfleisch als Grund dafür anführen, haben offensichtlich eine sehr geringe Zahlungsbereitschaft für dieses. Im Falle einer Regelung über ein Qualitätssiegel könnten sie es aber von hormonfreiem Fleisch unterscheiden. Dieses wäre zwar u.U. teurer als heute unter dem Mindeststandard, aber immer noch vorhanden. Es wird also wahrscheinlich noch einen anderen Grund geben, warum sie sich gegen die Abschaffung des Hormonverbots einsetzen. Ein Grund wäre, dass mit diesem Thema eine große Menge Menschen mobilisiert werden kann. Es könnte aber auch sein, dass einige Menschen einen Nutzen daraus ziehen, dass andere kein Hormonfleisch essen, bzw. dass keine Wachstumshormone in der Rindermast verwendet werden, weil sie es für Tierquälerei halten. Solche Wohlfahrtseffekte wurden in dieser Arbeit komplett ausgeklammert, denn Wohlfahrt entsteht in der wohlfahrtsökonomischen Betrachtung allein aus der Differenz zwischen Zahlungsbereitschaft und Kaufpreis.

Interessant wäre es theoretisch zu überprüfen, ob auf einem hypothetischen „Markt für Tierwohl“ Individuen, die dafür eine Zahlungsbereitschaft haben, diejenigen kompensieren könnten, die gerne von der kostensenkenden Produktionsinnovation profitieren würden. Wäre dies möglich, so könnte die Abschaffung des Hormonverbots in der Rindermast einen negativen Wohlstandseffekt haben. Neben der hier durchgeführte Effizienzanalyse verschiedener Regelungen des Marktes gibt es also noch weitere ökonomische Argumente in der Diskussion um Hormonfleisch, die in dieser Arbeit keinen Platz mehr gefunden haben. Es wird interessant sein zu beobachten, wie sich die Debatte entwickelt, ob das Verbot mit TTIP wirklich abgeschafft wird und wie Nachfrage und Angebot von Rindfleisch darauf reagieren.

Literaturverzeichnis

- Alfnes, F., & Rickertsen, K. (2003). European consumers' willingness to pay for US beef in experimental auction markets. *American Journal of Agricultural Economics*, 85(2), 396–405.
- Baltzer, K. (2011). Minimum quality standards and international trade. *Review of International Economics*, 19(5), 936–949.
- Bartling, H. (1988). National unterschiedliche Produktstandards und Produkthaftungen unter außenwirtschaftlichem Aspekt. *Jahrbuch Für Sozialwissenschaft*, 145–157.
- Bartsch, E. (1996). Enforcement of environmental liability in the case of uncertain causality and asymmetric information. *Kiel Working Papers*.
- Bayerische Landesanstalt für Landwirtschaft. (2012). Auswirkungen internationaler Märkte auf die bayerische Land- und Ernährungswirtschaft - Rindfleisch.
- Beck, A. (2003). Die Einkaufsstättenwahl von Konsumenten unter transaktionskostentheoretischen Gesichtspunkten : theoretische Grundlegung und empirische Überprüfung mittels der adaptiven Conjoint-Analyse. *Dissertation an der Universität Passau, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät*.
- Beile, J., Klein, S., & Maack, K. (2007). Zukunft der Fleischwirtschaft (Vol. 186). *Hans Böckler Stiftung*.
- Bonroy, O., & Constantatos, C. (2008). On the Use of Labels in Credence Goods Markets. *Journal of Regulatory Economics*, 33(3), 237–252.
- Bonroy, O., & Constantatos, C. (2012). The Economics of Labels: a Review of Literature. *Document de Travail*.
- Bonroy, O., & Constantatos, C. (2015). On the economics of labels: how their introduction affects the functioning of markets and the welfare of all participants. *American Journal of Agricultural Economics*, 97(1), 239–259.
- Bundeskartellamt. (2014). Sektoruntersuchung „Nachfragemacht im Lebensmitteleinzelhandel“.

- Bureau, J.-C., Marette, S., & Schiavina, A. (1998). Non-tariff Trade Barriers and Consumers' Information: The Case of the EU-US Trade Dispute over Beef. *European Review of Agricultural Economics*, 25(4), 437–462.
- Caduff, L. (2004). Vorsorge oder Risiko? Verbraucher-und umweltschutzpolitische Regulierung im europäisch-amerikanischen Vergleich: eine politökonomische Analyse des Hormonstreits und der Elektronikschrott-Problematik. *Dissertation an der Philosophischen Fakultät der Universität Zürich*.
- Caswell, J. A., & Mojduszka, E. M. (1996). Using Informational Labeling to Influence the Market for Quality in Food Products. *American Journal of Agricultural Economics*, 78(5), 1248–1253.
- Crespi, J. M., & Marette, S. (2003). Some economic implications of public labeling. *Journal of Food Distribution Research*, 34(3), 83–94.
- Darby, M. R., & Karni, E. (1973). Free Competition and the Optimal Amount of Fraud. *Journal of Law and Economics*, 16(1), 67–88.
- Efken, J., Haxsen, G., Pelikan, J., & Hortmann-Scholten, A. (2009). Der Markt für Fleisch und Fleischprodukte. *Agrarwirtschaft*, 58(1), 53.
- Engel, E. M. (2001). Poisoned grapes, mad cows and protectionism. *The Journal of Policy Reform*, 4(2), 91–111.
- Fischer, R., & Serra, P. (1999). Standards and protection. *Journal of International Economics*, 52(2), 377–400.
- Fleischatlas 2014 - Daten und Fakten über Tiere als Nahrungsmittel (2014). *Heinrich Böll Stiftung*
- Fritsch, M. (2011). Marktversagen und Wirtschaftspolitik : mikroökonomische Grundlagen staatlichen Handelns (8., überarb. Aufl.). *München, Vahlen-Verlag*.
- Garella, P. G., & Petrakis, E. (2008). Minimum quality standards and consumers' information. *Economic Theory*, 36(2), 283–302.
- Gollob, U. (2007). Produkthaftung - Risiken in Europa und USA. *Gollob Rechtsanwälte – Steuerberater*.
- Grunert, K. G. (2002). Current issues in the understanding of consumer food choice. *Trends in Food Science & Technology*, 13(8), 275–285.

- Haberer, A. F. (1996). Umweltbezogene Informationsasymmetrie und transparenzschaffende Institutionen. *Hochschulschriften (Band 31), Metropolis-Verlag, Marburg*
- Hansen, A., & Thiele, H. D. (2005). Die Märkte für Vieh und Fleisch. *Agrarwirtschaft, 54(1), 49–68.*
- Hooker, N., & Caswell, J. (1996). Regulatory targets and regimes for food safety: A comparison of North American and European approaches. *Proceedings of NE-165 Conference, June 6-7, 1995, Washington, D.C.*
- Kerber, W. (2000). Law and Economics - Ein neuer Ansatz zur Analyse institutioneller Rahmenbedingungen. In: *Ordnungstheorie und Ordnungspolitik: Konzeptionen und Entwicklungsperspektiven (Herausgeber: Leipold, H., & Pies, I.). Stuttgart : Lucius & Lucius.*
- Kerr, W. A., & Hobbs, J. E. (2005). Consumers, cows and carousels: Why the dispute over beef hormones is far more important than its commercial value. *The WTO and the Regulation of International Trade, 191–214.*
- Kirstein, R., & Schmidtchen, D. (2003). Ökonomische Analyse des Rechts. *CSLE Discussion Paper.*
- Lippert, C. (2005). Institutionenökonomische Analyse von Umwelt- und Qualitätsproblemen des Agrar- und Ernährungssektors. *Agrarökonomische Studien (Band 25), Wiss.-Verl. Vauk Kiel*
- Lusk, J. L., & Fox, J. A. (2002). Consumer demand for mandatory labeling of beef from cattle administered growth hormones or fed genetically modified corn. *Journal of Agricultural and Applied Economics, 34(1), 27–38.*
- Marette, S., & Beghin, J. (2010). Are standards always protectionist? *Review of International Economics, 18(1), 179–192.*
- Nielsen, N. A., & Jeppesen, L. F. (2001). The beef market in the European Union. *University of Aarhus, Aarhus School of Business, The MAPP Centre.*
- Richter, R., & Furubotn, E. G. (2003). Neue Institutionenökonomik: eine Einführung und kritische Würdigung. *Mohr Siebeck.*
- Roberts, T. M. (2011). Innovations in Governance: A Functional Typology of Private Governance Institutions (SSRN Scholarly Paper No. ID 1690831). *Rochester, NY: Social Science Research Network.*

- Roe, B. E., Teisl, M. F., & Deans, C. R. (2014). The Economics of Voluntary Versus Mandatory Labels. *Annu. Rev. Resour. Econ.*, 6(1), 407–427.
- Schäfer, H.-B., & Ott, C. (2012). Lehrbuch der ökonomischen Analyse des Zivilrechts. *Springer-Verlag*
- Schmidt, I. (2005). Wettbewerbspolitik und Kartellrecht: eine interdisziplinäre Einführung (Vol. 8289). *Lucius & Lucius DE*.
- Simon, H. A. (1959). Theories of decision-making in economics and behavioral science. *The American Economic Review*, 253–283.
- Taupitz, J. (1996). Ökonomische Analyse und Haftungsrecht - Eine Zwischenbilanz. *Archiv Für Die Civilistische Praxis*, 114–167.
- Teisl, M. F., & Roe, B. (1998). The economics of labeling: An overview of issues for health and environmental disclosure. *Agricultural and Resource Economics Review*, 27, 140–150.
- Verbeke, W. (2005). Agriculture and the food industry in the information age. *European Review of Agricultural Economics*, 32(3), 347–368.
- Weise, C. (2008). Darstellung der aktuellen Situation auf dem Markt für kurzlebige Konsumgüter. In: *Hersteller- und Handelsmarken Im Kaufentscheidungsprozess*, Gabler *GWV Fachverlage, Wiesbaden*, 7–51.
- Williamson, O. E. (1996). Transaktionskostenökonomik (2. Aufl.). *Ökonomische Theorie der Institutionen/New Institutional Economics (Band 3)*, LIT Verlag, Berlin.
- Zago, A. M., & Pick, D. (2004). Labeling policies in food markets: Private incentives, public intervention, and welfare effects. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 150–165.

F. ERKLÄRUNG

1. Hiermit versichere ich an Eides Statt, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig und ohne die Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe. Alle Stellen, die wörtlich oder sinngemäß aus veröffentlichten und nicht veröffentlichten Schriften entnommen wurden, sind als solche kenntlich gemacht. Die Arbeit ist in gleicher oder ähnlicher Form oder auszugsweise im Rahmen einer anderen Prüfung noch nicht vorgelegt worden.
2. Ich bin darüber informiert, dass meine Abschlussarbeit (gegebenenfalls anonymisiert) zum Zweck der Überprüfung mittels der Software zur Entdeckung von Plagiarismus „Turnitin“ (iParadigms LLC.) (kurzfristig) elektronisch gespeichert und verarbeitet, also untersucht, und anschließend dort gelöscht wird. Zu diesem Zweck reiche ich zeitgleich zur Abgabe meiner schriftlichen Ausarbeitung dieselbe Arbeit in elektronischer Form als Microsoft Word- oder pdf-Datei per mail an meinen betreuenden Mitarbeiter ein. Ich versichere, dass es sich bei der elektronischen Fassung exakt um dieselbe Version und Fassung der Arbeit handelt.

Ort, Datum

Unterschrift

3. Darüber hinaus bin ich damit einverstanden, dass meine Arbeit unter Nennung meines Namens als Urheber des Textes und des Speicherdatums in der Datenbank der Plagiat-Erkennungs-Software Turnitin dauerhaft gespeichert bleibt und so der Universität zu Köln zum Abgleich künftiger uploads anderer Arbeiten zur Verfügung steht. Sollte ich nicht mit der Speicherung meiner Arbeit zum Zweck der künftigen Plagiatserkennung einverstanden sein, entstehen mir daraus keine Nachteile. Ich kann dieses Einverständnis jederzeit mit Wirkung für die Zukunft widerrufen; meine Arbeit wird dann aus der turnitin-Datenbank gelöscht.

Ja, ich bin mit der dauerhaften Speicherung mit Nennung meiner Urheberschaft einverstanden.

Nein, ich bin nicht mit der dauerhaften Speicherung mit Nennung meiner Urheberschaft einverstanden.

Ort, Datum

Unterschrift

Anhang

Experteninterview vom 10.03.2015 mit Jan Per Bethge vom „Collaborating Centre on Sustainable Consumption and Production“ (CSCP):

Die Fragen und Antworten sind sinngemäß ausformuliert und orientieren sich an den während des Gesprächs gemachten Notizen. Sie geben nicht das gesamte Gespräch wieder, sondern ausgewählte Schwerpunkte, die für die Bachelorarbeit besondere Relevanz haben.

Frage: Wie schafft es das „Pro Planet“ Siegel von REWE Vertrauenseigenschaften glaubwürdig zu signalisieren, um dafür einen höheren Preis zu erzielen?

Antwort: Das „Pro Planet“ Siegel bezieht den gesamten Herstellungsprozess mit ein und zertifiziert damit die gesamte Lieferkette. Ein Beirat entscheidet schlussendlich, ob das Siegel vergeben wird. In diesem Beirat sind NGOs vertreten und Teile der Zivilgesellschaft. Die Zusammenarbeit mit diesen Akteuren ist in den letzten Jahren immer wichtiger geworden. Wichtig für die Unternehmen ist es auch sich im Bereich Nachhaltigkeit zu engagieren, da das Thema in Zukunft sowieso auf sie zu kommt. Sich jetzt schon dort einzubringen könnte ihnen in Zukunft eine Vorreiterrolle einbringen. Insgesamt glaube ich aber nicht, dass der erhöhte Kaufpreis, den die Konsumenten im Supermarkt für ein zertifiziertes Produkt zahlen, die anfallenden Kosten für die Zertifizierung decken können.

Frage: Was versprechen sich die Unternehmen denn dann von den Siegeln?

Antwort: Die Siegel kreieren Wissen, dass auch in Zukunft im Unternehmen bleibt. Es ist Teil eines Risikomanagements, das immer wichtiger wird. Interessant bei der Zusammenarbeit mit NGOs ist auch, dass deren Wissen in das Unternehmen eingebracht wird. Zusätzlich dient das Siegel auch als nicht zu vernachlässigende Motivation für die eigenen Mitarbeiter oder als Argument für die Rekrutierung potenzieller zukünftiger Angestellter. Ein Unternehmen, das sich „Nachhaltigkeit“ auf die Fahnen geschrieben hat ist viel attraktiver. Wofür würde man sich wohl entscheiden, wenn man die Wahl zwischen Aldi und REWE hätte? Weil REWE mit dem Siegel nur ihre Eigenmarken auszeichnen, sehen sie darin auch eine strategische Investition in deren Marktposition. Der zusätzlichen Einnahmen für die Produkte sind natürlich nicht zu vergessen, aber ein Unternehmen hat eben auch viele andere Gründe für die Einführung eines Siegels, das „Nachhaltigkeit“ signalisiert.

Frage: Wieso hat REWE mit dem CSCP ein externes Institut beauftragt an der Gestaltung des Siegels mitzuwirken? Wieso war das günstiger als es selbst herzustellen? Welche Transaktionskosten fallen für REWE an?

Antwort: Also erst mal hat nicht das CSCP das Siegel erstellt; wir wurden als Experten in den Prozess mit eingebunden. Das Siegel ist vor allem von REWE vorangetrieben worden. Uns als externe Experten und auch NGOs und „Stakeholder“ aus der Zivilgesellschaft haben sie sicherlich auch aus Glaubwürdigkeitsgründen mit an den Tisch geholt. Außerdem wussten sie, dass das CSCP viel Erfahrung und Expertise im Bereich „Nachhaltigkeit“ mitbringt. Die Transaktionskosten, die für REWE entstehen sind natürlich enorm und kaum abzuschätzen. Sie zahlen sich auch nicht direkt heute aus. Gewissermaßen sind die Ausgaben für das „Pro Planet“ Siegel eine Investition in die Zukunft.