

Nahrungsmittelpreisinflation unter der Lupe:

**Die Preisentwicklung von landwirtschaftlichen Erzeugnissen
und Nahrungsmitteln im sektoralen und
gesamtwirtschaftlichen Kontext**

Anne Margarian

Thünen Working Paper 230

Dr. Anne Margarian
Thünen-Institut für Marktanalyse

Johann Heinrich von Thünen-Institut
Bundesforschungsinstitut für Ländliche Räume, Wald und Fischerei
Bundesallee 63
38116 Braunschweig

Tel.: +49 531 596 5317
E-Mail: anne.margarian@thuenen.de

Thünen Working Paper 230

Braunschweig/Germany, 05.12.2023

Zusammenfassung

Im Jahr 2022 haben Deutschland und viele andere Länder lange nicht mehr gesehene Preissteigerungen erlebt. Besonders betroffen waren davon unter anderem landwirtschaftliche Erzeugnisse und Nahrungsmittel. Das hat zu vielen Diskussionen zu Ursachen und Konsequenzen von Preissteigerungen in der Nahrungsmittel-Wertschöpfungskette geführt. Die vorliegende Studie hat zum Ziel, eine gesicherte Grundlage für solche Diskussionen zu schaffen. Sie beschreibt die Preisentwicklungen und Inflationstendenzen von Nahrungsmitteln im gesamtwirtschaftlichen Kontext und entlang von landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten. Betrachtet werden dabei die letzten 30 Jahre. Analysiert werden zum einen die Dynamik verschiedener Preisindizes und zum anderen Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR). Die Daten der VGR ermöglichen die Identifizierung impliziter Inflationsraten. Implizite Inflationsraten können zeigen, wie sich die Marktbewertungen der von einer Branche selbst erbrachten Leistungen unabhängig von der Preisentwicklung ihrer Vorleistungen entwickeln. Untersucht wird auch der mögliche Zusammenhang zwischen Preisentwicklungen und Veränderungen der sektoralen Umsätze, Wertschöpfungsbeiträge und Betriebsüberschüsse.

Die deskriptiven Analysen sind geeignet, mit einigen Mythen zur Inflation in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten aufzuräumen. So bestätigt zwar die Diskussion der Preisentwicklungen, dass sich die landwirtschaftlichen Erzeugungspreise mit Ausnahme der Getreidepreise durchgängig schwächer entwickelt haben als die Verbrauchs- und insbesondere die Vorleistungspreise der Wertschöpfungsketten. Das bedeutet aber bei steigender Produktivität und erfolgreich verlaufendem Strukturwandel nicht zwingend eine Verschlechterung der sektoralen Situation. Und tatsächlich bestätigt die Analyse der impliziten Inflationsraten, dass die Marktbewertung des Wertschöpfungsbeitrags, den die Landwirtschaft selbst erbringt, sich auch im Vergleich zu anderen Branchen relativ positiv entwickelt. Das gleiche gilt für die Bruttobetriebsüberschüsse des Sektors.

Zudem spricht in den verwendeten Daten der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung einiges dafür, dass die Bauwirtschaft größere Möglichkeiten für eine vorteilhafte Preisgestaltung besitzt als Branchen der in dieser Hinsicht viel diskutierten Nahrungsmittel-Wertschöpfungskette inklusive des Lebensmitteleinzelhandels. Das Baugewerbe, die Ernährungswirtschaft und die Landwirtschaft haben in den letzten 30 Jahren eine schwache Entwicklung der preisbereinigten (realen) BWS gezeigt und gleichzeitig hohe implizite Inflationsraten, also ein relativ starkes nominales Wachstum erfahren. Die Analysen zeigen auch, dass positive Preisentwicklungen gerade in der Landwirtschaft oft weniger ein Ergebnis von direkter Marktmacht als von verknapptem Angebot bei steigender Nachfrage sind.

Mit Blick auf den Lebensmittelhandel wird deutlich, dass die Berücksichtigung der Großhandelsstufe wichtig für ein Verständnis von Preisentwicklungen ist. Die Großhandelspreise für Nahrungsmittel sind im Beobachtungszeitraum insgesamt stärker gestiegen als die Einzelhandelspreise und die Umsatzrentabilität des Großhandels lag über der des LEH, dessen Umsatzrentabilität unter der des Einzelhandels insgesamt lag. Der Einzelhandel insgesamt wiederum weist seit der Jahrtausendwende eine unterdurchschnittliche Entwicklung der Marktbewertung seiner eigenen Leistungen auf. Diese implizite Inflation des Einzelhandels steht zudem in keinem signifikanten positiven Zusammenhang zur Entwicklung der Verbrauchspreise. Das alles bedeutet nicht, dass der LEH oder andere Stufen der Lebensmittelwertschöpfungskette keine Marktmacht ausüben. Angesichts des starken Strukturwandels auf allen Stufen der Wertschöpfungskette ist die Aussagekraft der aggregierten Zahlen für die Wettbewerbsfähigkeit der größeren und wachsenden verbleibenden Unternehmen möglicherweise gering. Grundsätzlich zeigt die Studie, dass es sich angesichts der komplexen Marktzusammenhänge verbietet, von Preis- und Inflationsentwicklungen einfache Rückschlüsse auf Veränderungen in den Wettbewerbspositionen von Branchen oder auf die Allokation von Einkommen zwischen ihnen zu ziehen.

Schlüsselwörter: Nahrungsmittelpreise, landwirtschaftliche Erzeugungspreise, Verbrauchspreis-inflation, implizite Inflation, Deflator, Preisbereinigung, Wertschöpfungsbeitrag, Betriebsüberschüsse, Margen

Abstract

In 2022, Germany and other countries in the world experienced a period of strong price increases not seen for a long time. Agricultural products and food, among others, were particularly affected by these price increases. This has led to many discussions on the causes and consequences of price increases in the food value chain. This study aims to provide a sound basis for such discussions. It describes the price developments and inflation trends of food in a macroeconomic context and along agricultural value chains. The last 30 years are considered. The dynamics of various price indices are analysed on the one hand, and national accounts data on the other. These allow the identification of implicit inflation rates, which show how the market valuation of the value added by an industry itself evolves independently of the price evolution of its inputs. The possible relationship between price developments and changes in sectoral turnover, value added and operating surpluses is also examined.

The descriptive analyses are suitable for dispelling some myths about food inflation. The discussion of price developments confirms that, with the exception of cereals, agricultural producer prices have developed consistently weaker than consumer prices and, in particular, input prices within the value chains. However, this does not necessarily mean a deterioration in the sectoral situation if productivity increases and structural change is successful. In fact, the analysis of implicit inflation rates confirms that the market valuation of the services provided by agriculture itself, i.e., its gross value added, is also developing relatively positively compared to other industries. The same applies to the sector's gross operating surpluses.

In addition, the national accounts data used suggest that the construction industry has greater opportunities for favourable pricing than industries in the much-discussed food value chain, including food retailing. Over the past 30 years, the construction industry, the food industry and agriculture have shown a weak development of price-adjusted (real) GVA while at the same time experiencing high implicit inflation rates, i.e. relatively strong nominal growth. The analyses also show that positive price trends in agriculture in particular are often less the result of direct market power than of constrained supply in the face of rising demand.

With regard to the food trade, it has become clear that taking the wholesale level into account is important for understanding price trends. Wholesale prices for food rose more sharply overall than retail prices during the observation period and the wholesale sector's return on sales was higher than that of the food retail sector, whose return on sales was lower than that of the retail sector as a whole. Since the turn of the millennium, the retail sector as a whole has seen below-average growth in the market valuation of its own value added. Furthermore, this implicit inflation in the retail sector is not significantly positively correlated with the development of consumer prices. All this does not mean that food retailers or other stages of the food value chain do not exercise market power. Given the strong structural change at all stages of the value chain, the aggregate figures may be of limited informative value for the competitiveness of the larger and growing remaining firms. More generally, the study shows that, given the complexity of market interrelationships, it is not possible to draw simple conclusions from price and inflation developments alone about changes in the competitive positions of industries or the allocation of income between them.

Keywords: Food prices, agricultural producer prices, consumer price inflation, implicit inflation, deflator, price adjustment, value added contribution, operating surpluses, margins

Inhalt

Zusammenfassung	I
Abstract	II
Abbildungen	IV
Tabellen	VII
1 Einleitung	8
2 Hintergrund: Inflation und Nahrungsmittelpreisentwicklung	10
2.1 Die Entwicklung der Preise von Nahrungsmitteln	12
2.2 Verteilungseffekte	16
2.3 Erklärungsansätze für Inflationsverläufe von Nahrungsmitteln	18
3 Preisentwicklungen in der inländischen Nahrungsmittelwertschöpfungskette	21
3.1 Verbrauchspreise verschiedener Nahrungsmittel	22
3.2 Groß- und Einzelhandelspreise	26
3.3 Preise landwirtschaftlicher Betriebsmittel	30
3.4 Erzeugungspreisentwicklungen	34
3.4.1 Wertschöpfungskette Zucker	36
3.4.2 Wertschöpfungskette Getreide	37
3.4.3 Wertschöpfungskette Fleisch	41
3.5 Zusammenfassende Perspektive auf die ganze Wertschöpfungskette	44
4 Analysen anhand von Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung	48
4.1 Nominale und reale Wertschöpfung der Branchen	49
4.2 Die entstehungsseitig berechnete implizite Inflation	52
4.3 Vergleich der impliziten Inflation verschiedener Branchen	58
4.4 Inflation und Branchenwachstum	67
4.4.1 Inflation und Bruttobetriebsüberschüsse	69
4.4.2 Groß- und Einzelhandel	73
4.4.3 Nettobetriebsüberschüsse und weitere Verwendung	83
5 Schlussbetrachtung	87
5.1 Antworten auf die vier Ausgangsfragen	87
5.2 Gesamtfazit	90
Literaturverzeichnis	92

Abbildungen

Abbildung 1:	Die Warengruppen des Warenkorbs für den Verbrauchspreisindex und ihre Gewichte darin in Promille, 1995 bis 2020	11
Abbildung 2:	Preisindizes und Teuerungsraten von Konsumgütern und (ausgewählten) Lebensmitteln, 1850 bis 2012	12
Abbildung 3:	Entwicklung der Werte des Verbrauchspreisindex sowie des Teilindex für Nahrungsmittel von Januar 1991 bis Mai 2023 und Teilzeiträume davon	14
Abbildung 4:	Prozentuale Inflationsrate der Nahrungsmittel- und Verbrauchspreise mit positiven und negativen Abweichungen und Trends, Januar 1992 bis Mai 2023	15
Abbildung 5:	Veränderungsraten von Nettolöhnen sowie Nahrungsmittel- und Verbrauchspreisen, 1992 bis 2022	16
Abbildung 6:	Entwicklung der Indexwerte der Erzeugungspreise der Landwirtschaft und gewerblicher Produkte sowie des Verbrauchspreisindex, 1962 bis 2022	17
Abbildung 7:	Änderungsraten der Konsumausgaben insgesamt sowie für Nahrungsmittel und Abweichungen zwischen den Reihen, 1971 bis 2022	18
Abbildung 8:	Entwicklung der landwirtschaftlichen Erzeugungs- und Betriebsmittelpreise, Wirtschaftsjahre 1950/51 bis 2022/23	19
Abbildung 9:	Umsatz- und Beschaffungsvolumina** (netto) der Wertschöpfungsstufen frischer Lebensmittel*, institutionelle Betrachtung, Hochrechnungswerte für 2020	21
Abbildung 10:	Gewichte für Nahrungsmittel im Verbraucherpreisindex (Indexwert=1000), 1995 bis 2020	23
Abbildung 11:	Entwicklung des Verbrauchspreisindex der wichtigsten Nahrungsmittelgruppen von Januar 1991 bis Mai 2023 und von Januar 2020 bis Mai 2023	24
Abbildung 12:	Entwicklung der Inflationsraten von Nahrungsmittelgruppen, Januar 2020 bis Mai 2023	25
Abbildung 13:	Entwicklung der Indexwerte ausgewählter Grosshandelspreise, Verbrauchs- und Erzeugungspreise, Januar 1995 bis April 2023	26
Abbildung 14:	Abweichung der Großhandels- von der Verbrauchspreisentwicklung für Fleisch, Januar 1995 bis April 2023	28
Abbildung 15:	Abweichung der Großhandels- von der Verbrauchspreisentwicklung für Milch und Eier, Januar 1995 bis April 2023	29
Abbildung 16:	Entwicklung der Indexwerte (2015=100, umskaliert auf 1995=100) landwirtschaftlicher Betriebsmittel, 1. Quartal 1995 bis 2. Quartal 2023	31
Abbildung 17:	Abweichung der Großhandels- von der Betriebsmittelpreisentwicklung für Maschinen, Januar 1995 bis April 2023	32
Abbildung 18:	Entwicklung der Indizes gewerblicher Erzeugungspreise für Nahrungsmittel und Energie und weitere Branchenaggregate, Januar 2005 bis Juni 2023	34
Abbildung 19:	Entwicklung der Inflationsraten der pflanzlichen und tierischen Erzeugung, Wirtschaftsjahre 1953/54 bis 2021/22	35

Abbildung 20:	Entwicklung	landwirtschaftlicher/gewerblicher	Erzeugungs-	und	
	Verbrauchspreispreisindizes für Zuckerrüben, Zucker und Süßwaren bzw. ihrer Inflation, Januar 1992 bis				
	Dezember 2021	36			
Abbildung 21:	Entwicklung	landwirtschaftlicher/gewerblicher	Erzeugungs-	und	
	Verbrauchspreispreisindizes für Zuckerrüben, Zucker und Süßwaren bzw. ihrer Inflation, Januar 2016 bis Juni				
	2023	37			
Abbildung 22:	Entwicklung	landwirtschaftlicher/gewerblicher	Erzeugungs-	und	
	Verbrauchspreispreisindizes für Getreide und Getreideerzeugnisse bzw. ihrer Inflation, Januar 1992 bis				
	Dezember 2021	38			
Abbildung 23:	Entwicklung	landwirtschaftlicher/gewerblicher	Erzeugungs-	und	
	Verbrauchspreispreisindizes für Getreide, Teigwaren, Mehl bzw. ihrer Inflation, Januar 2016 bis Juni 2023	39			
Abbildung 24:	Entwicklung	landwirtschaftlicher/gewerblicher	Erzeugungs-	und	
	Verbrauchspreispreisindizes für Getreide und Backwaren bzw. ihrer Inflation, Januar 2016 bis Juni 2023	40			
Abbildung 25:	Entwicklung der Inflation gewerblicher Erzeugungspreise und der Verbrauchspreise für				
	Getreide und Backwaren, Januar 2016 bis Juni 2023	41			
Abbildung 26:	Entwicklung	landwirtschaftlicher/gewerblicher	Erzeugungs-	und	
	Verbrauchspreispreisindizes für Tiere, Fleisch und Fleischwaren bzw. ihrer Inflation, Januar 1992 bis Dezember				
	2021	42			
Abbildung 27:	Entwicklung	landwirtschaftlicher/gewerblicher	Erzeugungs-	und	
	Verbrauchspreispreisindizes für Tiere, Fleisch und Fleischwaren bzw. ihrer Inflation, Januar 2016 bis Juni 2023				
		43			
Abbildung 28:	Inflationsrate der Preise landwirtschaftlicher und gewerblicher Erzeugnisse sowie der				
	Verbrauchspreise, 1963 bis 2022	44			
Abbildung 29:	Indexentwicklung der Betriebsmittel-, Erzeugungs-, Grosshandels- und Verbrauchspreise				
	der Wertschöpfungskette für Nahrungsmittel insgesamt, Januar 1995 bis April 2023	45			
Abbildung 30:	Inflation der Preise entlang der Wertschöpfungskette für Nahrungsmittel insgesamt mit				
	linearem (oben) und quadratischem (unten) Trend, Januar 1996 bis April 2023	46			
Abbildung 31:	Nominale Bruttowertschöpfung der Sektoren im ersten Quartal 2023	49			
Abbildung 32:	Entwicklung der Wertschöpfung in jeweiligen Preisen insgesamt sowie ausgewählter				
	Branchen mit polynomem Trend, 1992-2022 (1991=100)	50			
Abbildung 33:	Entwicklung der preisbereinigten Wertschöpfung insgesamt sowie ausgewählter				
	Branchen mit polynomem Trend, 1992-2022 (1991=100)	51			
Abbildung 34:	Verbrauchspreisinflation und entstehungsseitig aus dem impliziten Deflator errechnete				
	gesamtwirtschaftliche Inflation im Vergleich, 1992-2022	53			
Abbildung 35:	Vergleich der Entwicklung der Inflationsrate landwirtschaftlicher Erzeugungspreise mit				
	der impliziten sektoralen Inflationsrate und der Veränderungsrate der realen sektoralen BWS, 1992 bis 2022	54			
Abbildung 36:	Korrelationen zwischen Inflationsrate landwirtschaftlicher Erzeugungspreise, der				
	impliziten sektoralen Inflationsraten und Veränderungsrate der realen sektoralen BWS, 1992 bis 2020	55			
Abbildung 37:	Vergleich der Entwicklung der Inflationsrate der Verbrauchspreise mit der impliziten				
	Inflationsrate des Einzelhandels und der Veränderungsrate seiner realen sektoralen BWS, 1992 bis 2020	56			
Abbildung 38:	Korrelationen zwischen der Inflationsrate der Verbrauchspreise, der impliziten				
	Inflationsrate des Einzelhandels und der Veränderungsrate seines realen sektoralen BWS, 1992 bis 2020	57			

Abbildung 39:	Aus dem impliziten Deflator errechnete Inflationsrate insgesamt und für ausgewählte Sektoren vom ersten Quartal 1992 bis zum ersten Quartal 2023.....	59
Abbildung 40:	Polynome Trends sechsten Grades der aus dem impliziten Deflator errechneten Inflationsrate insgesamt und für ausgewählte Sektoren vom ersten Quartal 1992 bis zum ersten Quartal 2023.....	60
Abbildung 41:	Aus dem impliziten Deflator errechnete Inflationsrate insgesamt und für den Sektor "Handel, Verkehr und Gastgewerbe" sowie für "Sonstige Dienstleister" vom ersten Quartal 1992 bis zum ersten Quartal 2023	62
Abbildung 42:	Aus dem impliziten Deflator errechnete Inflationsrate insgesamt und für das Ernährungsgewerbe von 1992 bis 2022	63
Abbildung 43:	Aus dem impliziten Deflator errechnete Inflationsrate insgesamt und für den Einzelhandel von 1992 bis 2022	64
Abbildung 44:	Polynome Trends sechsten Grades der VGR-basierten Inflationsrate insgesamt und für ausgewählte Sektoren, 1992 bis 2022.....	65
Abbildung 45:	Preisbereinigtes Wachstum gegenüber dem Vorjahr versus implizite Inflationsrate in Landwirtschaft, Handel und Ernährungswirtschaft, 1992 bis 2022.....	68
Abbildung 46:	Arbeitskosten, Bruttobetriebsüberschuss ("Gewinn") und Bruttowertschöpfung, Branchen der Wertschöpfungskette Agrar, 1991-2022 (Absolutwerte; in den Balken Prozent an BWS).....	70
Abbildung 47:	Arbeitskosten, Bruttobetriebsüberschuss und Bruttowertschöpfung insgesamt und nach Sektoren, 1991-2022 (Absolutwerte; in den Balken Prozent an BWS).....	72
Abbildung 48:	Umsatz, BWS und Bruttobetriebsüberschuss von Einzelhandel (Eh.) ohne Kfz gesamt und Eh. mit Nahrungsmitteln, 2005 bis 2020	74
Abbildung 49:	Umsatz absolut sowie BWS und Bruttobetriebsüberschuss als Prozent an Umsatz für Einzelhandel und Großhandel mit Nahrungsmitteln, 2005 bis 2020	75
Abbildung 50:	Umsatz, BWS und Bruttobetriebsüberschuss von landwirtschaftlichem Großhandel und Großhandel mit Nahrungsmitteln, 2005 bis 2020, Umsatz absolut und Prozent an Umsatz.....	77
Abbildung 51:	Umsatz, BWS und Bruttobetriebsüberschuss von Großhandel mit Getreide bzw. mit lebenden Tieren, 2005 bis 2020, Umsatz absolut und Prozent an Umsatz	78
Abbildung 52:	Entwicklung der Bruttobetriebsüberschüsse des Groß- und Einzelhandels für Nahrungsmittel und der Erzeugungs-, Grosshandels- und Verbrauchspreisindizes für landwirtschaftliche Produkte/Nahrungsmittel, 2005 bis 2020	79
Abbildung 53:	Entwicklung der Bruttobetriebsüberschüsse des Groß- und Einzelhandels sowie der Erzeugungs-, Grosshandels- und Verbrauchspreisindizes in den Wertschöpfungsketten von Brotgetreide und Fleisch, 2005 bis 2020	80
Abbildung 54:	Entwicklung der Bruttobetriebsüberschüsse des Groß- und Einzelhandels sowie der Erzeugungs-, Grosshandels- und Verbrauchspreisindizes in den Wertschöpfungsketten von Obst und Gemüse, 2005 bis 2020	82
Abbildung 55:	Entwicklung des Nettobetriebsüberschusses (preisbereinigt) nach Branchen, 1991 bis 2020	83
Abbildung 56:	Entwicklung des Anteils des Nettobetriebsüberschusses an der BWS nach Branchen, 1991 bis 2020	84
Abbildung 57:	Entwicklung des Verhältnisses von Nettoanlageinvestitionen zu Nettobetriebsüberschuss nach Branchen, 1991 bis 2020.....	85

Abbildung 58:	Entwicklung des Nettobetriebsüberschusses und der Nettoanlageinvestitionen aller Branchen im Vergleich zur Entwicklung des Wertzuwachses der Wertpapiere von Kapitalgesellschaften, 1991 bis 2020	86
---------------	---	----

Tabellen

Tabelle 1:	Bedeutung verschiedener Produktgruppen und -untergruppen im Nahrungsmittelpreisindex	22
Tabelle 2:	Gütergruppen und ihre Gewichte im Preisindex (2015=100) für landwirtschaftliche Betriebsmittel 2020	30
Tabelle 3:	Entstehung, Verwendung und Verteilung des Bruttoinlandsprodukts 2022 (Mrd. Euro)	69

1 Einleitung

In den Jahren 2021 und 2022 sowie in den ersten Monaten des Jahres 2023 lag die Inflation in Deutschland und vielen anderen Ländern so hoch wie seit Jahrzehnten nicht mehr. Ab 2022 waren Nahrungsmittel von den Preissteigerungen besonders betroffen. Das ist auch deshalb bemerkenswert, weil die Teuerung von Nahrungsmitteln lange deutlich geringer war als die Inflation anderer Verbrauchsgüter. Das galt in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts, aber auch schon in vielen Jahrzehnten vor dem zweiten Weltkrieg. Weil die Nahrungsmittelinflation unter den Wachstumsraten der Löhne und Gehälter lag, wurden Nahrungsmittel auch im Verhältnis zum Einkommen lange immer günstiger. Die Menschen mussten also einen immer geringeren Anteil ihrer Haushaltseinkommen für Lebensmittel ausgeben. So konnte der Eindruck entstehen, steigende Nahrungsmittelpreise würden in den Industriestaaten aufgrund der Produktivitätsfortschritte der Landwirtschaft und einer weitgehend gesättigten heimischen Nachfrage endgültig der Vergangenheit angehören.

Umso mehr hat die extreme Teuerung von Nahrungsmitteln in den Jahren 2022 und 2023 zu Diskussionen über Ursachen und Konsequenzen geführt. Die vorliegende Studie hat zum Ziel, eine gesicherte Grundlage für solche Diskussionen zu schaffen. Dazu liefert sie einen Überblick über die Dynamik von Preisen und Inflation entlang der Nahrungsmittel-Wertschöpfungskette und eine Einordnung dieser Entwicklungen in den weiteren sektoralen und gesamtwirtschaftlichen Kontext. Betrachtet werden vor allem die letzten 30 Jahre, wobei ein spezifischer Fokus auf den letzten Monaten seit dem Jahr 2021 mit ihrem dramatischen Anstieg von Lebensmittelpreisen liegt. In der vorliegenden deskriptiven Studie wird es nicht um die verschiedenen Ursachen und die weitreichenden Folgen von Inflation und branchenspezifischen Preisentwicklungen gehen. Die folgenden Fragen werden adressiert:

- (1) Wie haben sich Nahrungsmittelpreise in Relation zur allgemeinen Inflation entwickelt?
- (2) In welchem Verhältnis zueinander entwickeln sich Betriebsmittel-, Erzeugungs- und Verbrauchspreise¹ entlang der Wertschöpfungsketten für Nahrungsmittel und verschiedene Nahrungsmittelgruppen?
- (3) Wie entwickeln sich die Marktbewertungen des eigenen Wertschöpfungsbeitrags der Branchen, unabhängig von den Rohstoff-, Faktor- und Betriebsmittel- bzw. Vorleistungspreisen?
- (4) Sind bestimmte Branchen oder bestimmte Stufen der Nahrungsmittelwertschöpfungsketten von Preisentwicklungen besonders positiv oder negativ betroffen?

Für die Behandlung der ersten beiden Fragen werden die Dynamiken verschiedener Preisindizes vergleichend dargestellt. Jährliche Änderungsraten der Preisindizes entsprechen der üblicherweise bestimmten Inflation. Die Fragen drei und vier werden mit Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) adressiert. Daten zur (nominalen) Bruttowertschöpfung (BWS) zu tatsächlichen Preisen und korrespondierende Daten zur (realen) preisbereinigten BWS ermöglichen die Identifizierung sogenannter Deflatoren, aus denen ergänzend implizite Inflationsraten bestimmt werden können. Sie zeigen, wie sich die Marktbewertungen der von einer Branche selbst erbrachten Leistungen unabhängig von der Preisentwicklung ihrer Vorleistungen entwickeln. Untersucht wird auch der mögliche Zusammenhang zwischen Preisentwicklungen und Veränderungen der sektoralen Umsätze, Wertschöpfungsbeiträge und Betriebsüberschüsse.

Das folgende Kapitel 2 gibt einen ersten Überblick über Nahrungsmittelinflation und ihre Bedeutung für Erzeugerinnen und Erzeuger sowie Verbraucherinnen und Verbraucher. Kapitel 3 beschreibt die Inflation von Verbrauchs- und Nahrungsmittel- aber auch von Betriebsmittel-, Erzeugungs- und Großhandelspreisen und analysiert ihre Entwicklung anhand von Preisindexdaten. Kapitel 4 analysiert ausgehend von Daten der VGR die

¹ In diesem Bericht werden überwiegend genderneutrale Begrifflichkeiten verwendet. Es wird also zum Beispiel von Verbrauchs- statt von Verbraucherpreisen oder von Erzeugungs- statt von Erzeugerpreisen gesprochen, solange es sich nicht um wortgetreue Quellenwidergaben handelt.

Preisdynamiken verschiedener Sektoren und Branchen und ihren möglichen Zusammenhang mit verwendungs- und verteilungsseitigen Kennzahlen der Gesamtrechnung. Die Studie schließt in Kapitel 5 mit einer zusammenfassenden Schlussbetrachtung in der die vier oben genannten Fragen noch einmal aufgegriffen werden bevor ein kurzes Fazit mit Blick auf die Diskussionen um die Nahrungsmittelinflation gezogen wird.

2 Hintergrund: Inflation und Nahrungsmittelpreisentwicklung

Die Inflation beschreibt die Entwicklung der Preise einer Volkswirtschaft. Diese Entwicklung ist unter anderem deshalb von hoher Bedeutung, weil sie direkten Einfluss auf den Geldwert und damit auch auf die Entwicklung der realen Einkommen der Menschen hat. Der Preisentwicklung von Nahrungsmitteln wird oft besonderes Gewicht beigemessen, weil Nahrungsmittel unverzichtbar sind und vor allem ärmere Menschen einen höheren Anteil ihres Einkommens dafür ausgeben müssen (Dullien und Tober, 2023).

In Deutschland wird die Inflation anhand der Entwicklung des "Verbraucherpreisindex für Deutschland" (VPI) gemessen. Die jährliche Änderung der Indexwerte entspricht der Inflation. Sie misst so "die durchschnittliche Preisveränderung aller Waren und Dienstleistungen, die von privaten Haushalten für Konsumzwecke gekauft werden" (Destatis, 2023b: S. 4). Meist wird die prozentuale Änderung gegenüber dem Vorjahresmonat berechnet und als Inflationsrate bezeichnet. Im Folgenden wird auch mit der absoluten jährlichen Veränderung in Indexpunkten gearbeitet.

Der Verbraucherpreisindex wird anhand eines Warenkorbs gebildet, in den verschiedene Güter mit unterschiedlichen Gewichtungen eingehen (Destatis, 2023a). Boskin et al. (1998) verdeutlichen die überragende Bedeutung, die der Berechnung der Inflationsrate und möglichen Verzerrungen darin zukommt, wenn es darum geht, die Entwicklung des realen Bruttoinlandsproduktes (BIP) und realer Medianeinkommen, Armutsraten, Einkommensverteilungen oder die Staatsverschuldung zu analysieren. Sie verdeutlichen auch, wie viele Entscheidungen zu treffen sind, um einen Verbrauchspreisindex zu bilden. Es muss unter anderem entschieden werden

- (1) welche Gütergruppen und welche Güter und Dienstleistungen im Einzelnen berücksichtigt werden sollen;
- (2) wie die Preise dieser Güter bestimmt und gesammelt werden sollen, in welchen Intervallen und über welche Zeitspannen hinweg das wo geschehen soll,
- (3) wie die Preisdaten in einer oder mehreren zusammenfassenden Messzahlen aggregiert werden sollen (Boskin et al., 1998).

Die Berechnung des deutschen Verbrauchspreisindex geht von den Einzelhandelspreisen verkaufter Waren aus (Destatis, 2023b). Während dabei aber etwa auch unterstellte Mieten der privaten Haushalte für selbstgenutztes Wohneigentum einbezogen werden, gilt das zum Beispiel nicht für Sozialbeiträge etwa zur gesetzlichen Krankenversicherung, für Spenden oder Strafzahlungen oder auch für Käufe bei anderen privaten Haushalten etwa von Gebrauchsgütern (Destatis, 2021). Erhoben werden die Preise in repräsentativ ausgewählten Einzelhandels- und Dienstleistungseinheiten einschließlich öffentlich-rechtlicher und staatlicher Anbieter (Destatis, 2021). Beobachtet werden die Preise für jeweils gleichbleibende Produkte. Ein für die Preisbeobachtung ausgewähltes Produkt wird gegen ein anderes ausgetauscht, wenn es nicht mehr oder nur noch wenig verkauft wird. Es werden die tatsächlich von den privaten Haushalten gezahlten Verkaufspreise einschließlich aller darauf lastenden Verbrauchsteuern erfasst (Destatis, 2021).

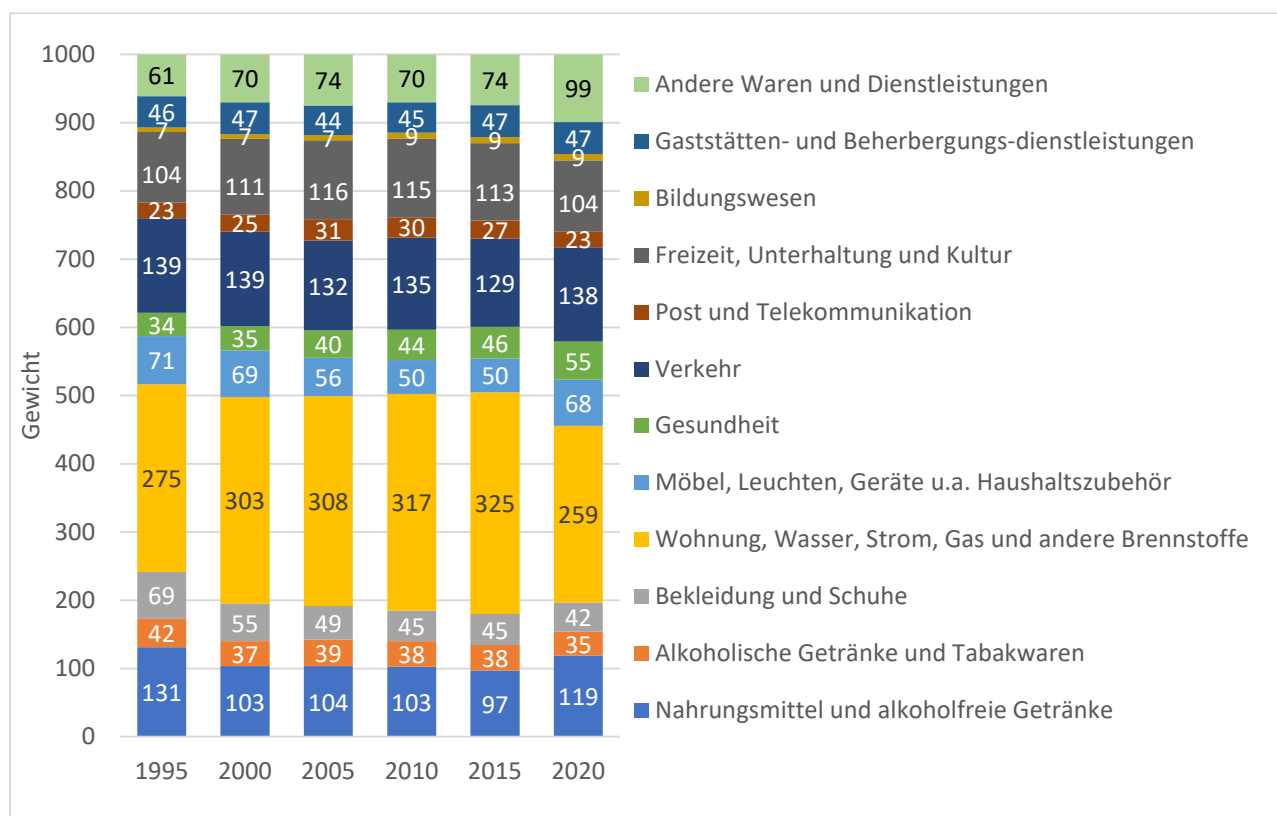
Ausgewertet und dargestellt werden die Preise aggregiert in der Form von Gütergruppen und Teilindizes. Seit 2015 wird dabei bis hin zur 5-Steller-Ebene der COICOP² Systematik differenziert. Dabei werden etwa 650 Güterarten unterschieden (Destatis, 2021). Bis 2010 wurde nur bis auf die 4-Steller-Ebene differenziert. Heute wird im Unterschied zu damals etwa nicht mehr nur grob bestimmt, welchen Anteil an den Haushaltsausgaben Fleisch und Fleischwaren haben, sondern welchen Anteil jeweils Rind- und Kalbfleisch, Schweinefleisch, Lamm- und Schaffleisch, Ziegenfleisch, Geflügelfleisch, andere Fleischprodukte, Leber oder andere Innereien, Fleisch- und Wurstwaren sowie anderes Fleisch, verarbeitet und zubereitet, haben. Die Berechnung der Verbrauchspreis-Inflation gewinnt dadurch an Genauigkeit.

² Classification of Individual Consumption by Purpose

Durch Mengen- und Qualitätsbereinigungsverfahren wird gewährleistet, dass trotz Änderungen im Produktangebot bei der Preismessung "Gleiches mit Gleichem" verglichen wird und somit Preisänderungen als "reine Preisentwicklung" interpretiert werden können (Destatis, 2021: S. 8). Die Gewichte, mit denen Produkte und Produktgruppen in die Indizes eingehen, spiegeln die aktuellen Verbrauchsgewohnheiten der privaten Haushalte wider. Für die Berechnung des Verbrauchspreisindex insgesamt werden die Teilindizes für verschiedene Güterarten dabei jeweils mit dem Ausgabenanteil gewichtet, den die privaten Haushalte in Deutschland für diese Güterart ausgeben (Destatis, 2021). Die Gewichte werden alle fünf Jahre neu bestimmt und auf ein Gesamtgewicht von 1000 bezogen.

Die in Abbildung 1 abgebildeten Gütergruppen reflektieren die 2-Steller-Ebene der COICOP Systematik des Individualkonsums. Wohnkosten, Verkehr bzw. Mobilität und Nahrungsmittel nehmen in dieser Reihenfolge die größten Anteile am Warenkorb ein. Nahrungsmittel und alkoholfreie Getränke haben nach Abbildung 1 im Jahr 2020 demnach einen Ausgabenanteil von 119 Promille bzw. 11,9 Prozent.

Abbildung 1: Die Warengruppen des Warenkorbs für den Verbrauchspreisindex und ihre Gewichte darin in Promille, 1995 bis 2020

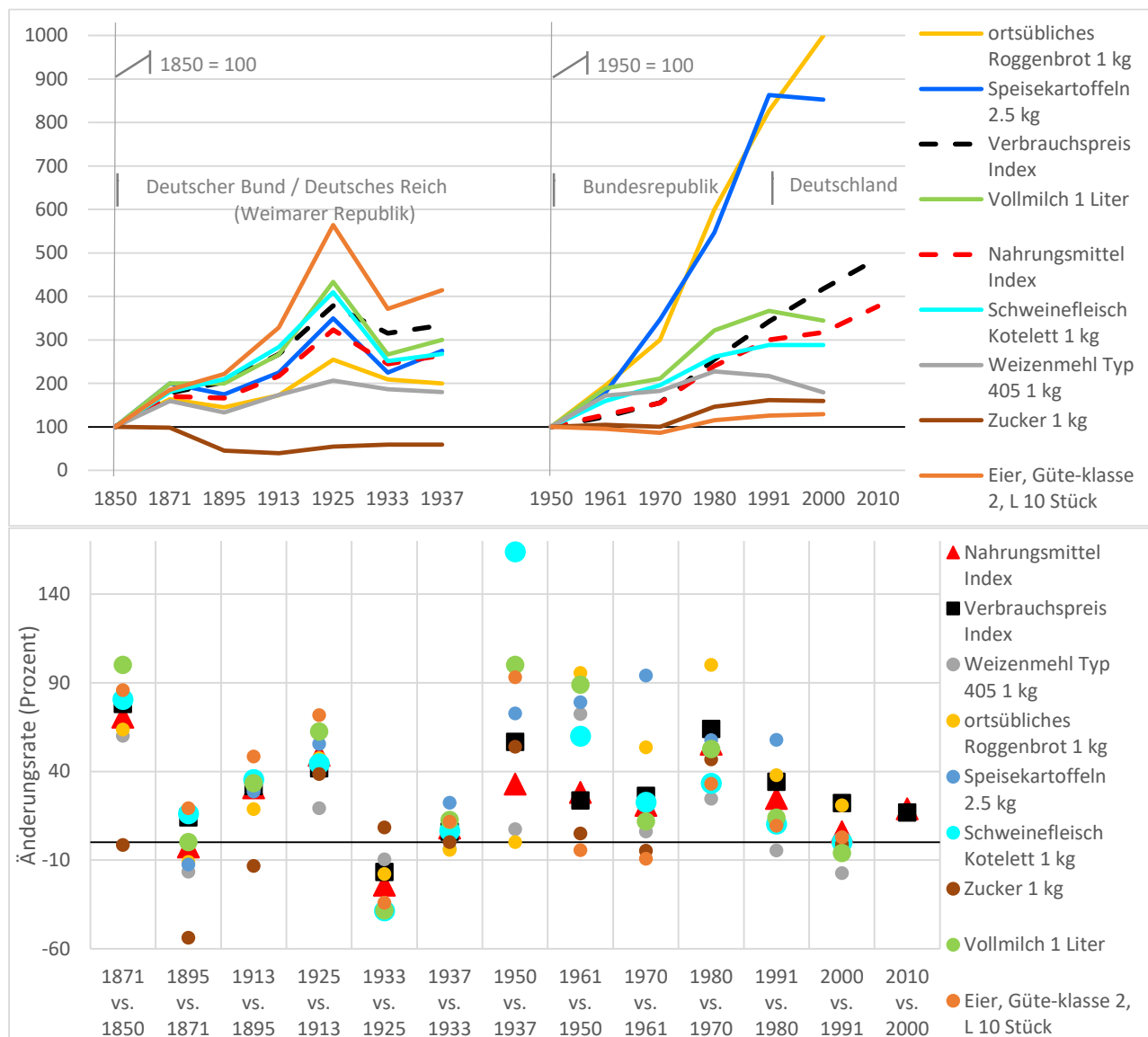


Quelle: Eigene Darstellung; Destatis, 2023a

2.1 Die Entwicklung der Preise von Nahrungsmitteln

Schon in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts und dann bis zum Beginn des dritten Jahrtausends lag die Lebensmittelinflation meist unter der allgemeinen Inflationsrate (Abbildung 2). In der differenzierteren Betrachtung der Teuerung verschiedener Nahrungsmittel gibt es allerdings deutlich weniger Konstanten.

Abbildung 2: Preisindizes und Teuerungsraten von Konsumgütern und (ausgewählten) Lebensmitteln, 1850 bis 2012



Quelle: Metz, 2022, Tabelle 1 und Tabelle 2, eigene Berechnung und Darstellung

Zwischen 1850 und 1937 etwa sind Eier besonders stark im Preis gestiegen. Ihre Teuerung lag, anders als die fast aller anderen hier abgebildeten Nahrungsmittel, über der des Verbrauchspreises insgesamt. Vermutlich ist in dieser Zeit die Nachfrage gerade der ärmeren Bevölkerungsteile nach Eiern angesichts steigender Reallöhne deutlich angestiegen, während die Produktion nicht vergleichsweise schnell ausgedehnt werden konnte. Nach dem zweiten Weltkrieg gilt dann das Gegenteil: Eier weisen jetzt, vermutlich aufgrund der großen Effizienzgewinne in der Erzeugung, die schwächste Teuerung aller betrachteten Nahrungsmittel auf. Die mittlere Teuerung lag in den ersten Jahrzehnten nach dem Krieg für viele Lebensmittel zunächst noch oberhalb der Verbrauchspreis-inflation insgesamt, doch in den letzten Jahrzehnten des vergangenen Jahrhunderts galt das unter den betrachteten Produkten nur noch für Kartoffeln und Roggenbrot. Der durchgängig relativ starke

Preisanstieg für Roggenbrot geht vermutlich darauf zurück, dass es sich um überwiegend handwerklich erzeugtes Roggenbrot handelt. In der handwerklichen Erzeugung spielen die Arbeitskosten eine zunehmende Rolle. Da sie im Zeitablauf beständig steigen, steigen auch die Preise von (noch immer) arbeitsintensiven Produkten in der Regel relativ schnell. Dafür, dass die Teuerung von Roggenbrot auf diesen Zusammenhang zurückgeht spricht etwa, dass unter den Backwaren von 2000 bis 2016 frische Brötchen sowie Körner- und Vollkornbrot die stärkste und Fertigwaren sowie tiefgefrorene Kuchen/Torten als industriell gefertigte Erzeugnisse die geringste Teuerung erfahren haben (Vorderwülbecke et al., 2018). Bei Kartoffeln veränderten sich vor allem die Vermarktungswege weg vom Bezug größerer Mengen direkt ab Hof hin zum Vertrieb über den Lebensmitteleinzelhandel (LEH) in kleinen Gebinden. In den späteren Jahren des Betrachtungszeitraums wurden zudem vermehrt importierte Frühkartoffeln gehandelt (Margarian, 2023).

Abbildung 3 vergleicht die Entwicklung des Verbrauchspreisindexes mit der des Teilindexes für Nahrungsmittel (ohne Getränke) für den Zeitraum von Januar 1991 bis Mai 2023 und einzelne Teilabschnitte davon.³ Die Abbildung verdeutlicht, dass der Nahrungsmittelpreisindex bis etwa 2005 einen schwächeren Anstieg aufweist als der Verbrauchspreisindex insgesamt. Für die Jahre nach 2005 gilt das Gegenteil.

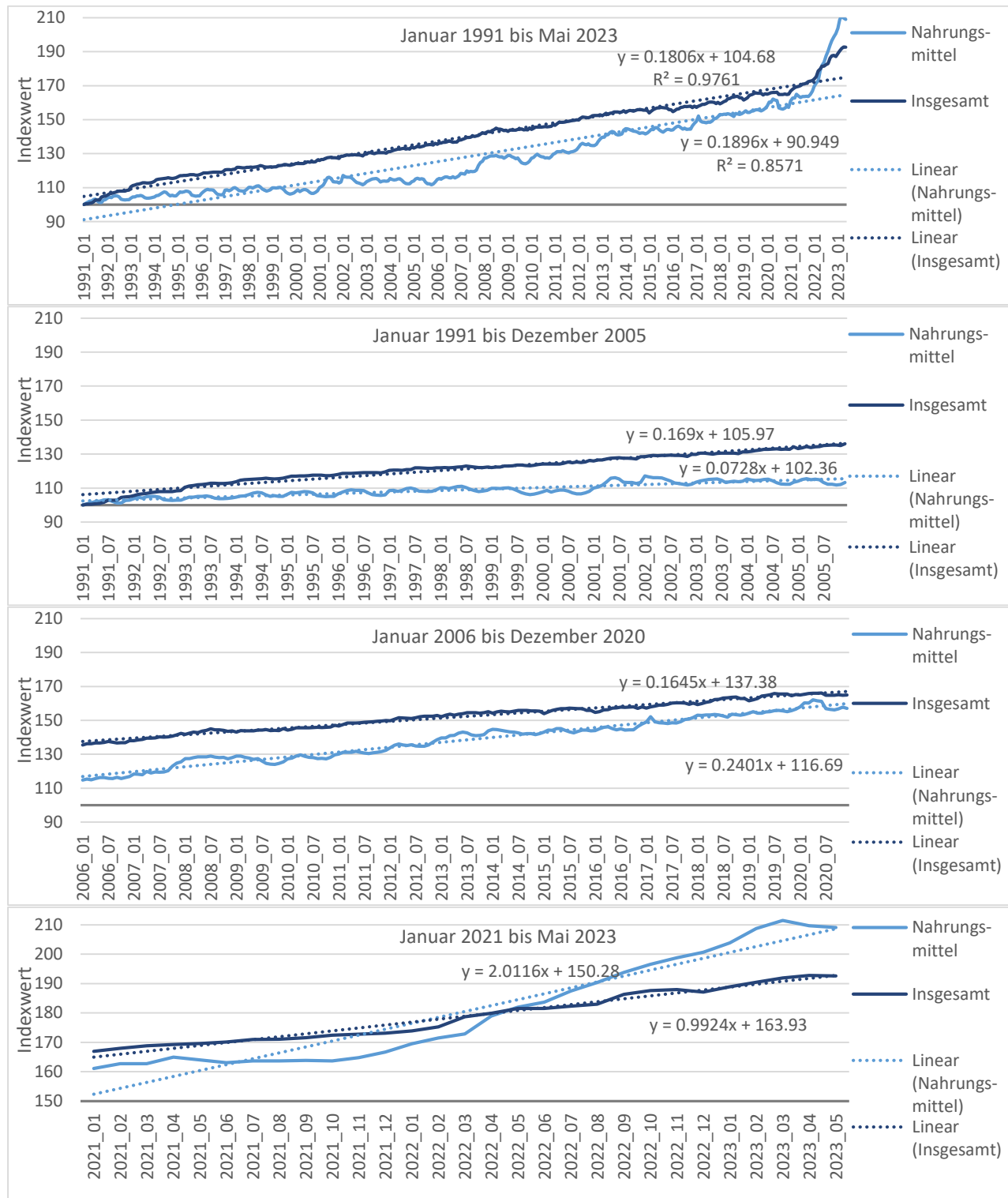
Der Verbrauchspreisindex insgesamt hat sich in den 30 Jahren von 1991 bis 2020 quasi linear entwickelt: Der lineare Trend beschreibt die Entwicklung für diesen Zeitraum (hier nicht dargestellt) mit einem Bestimmtheitsmaß (R-Quadrat) von über 0.99. Der Trend-Koeffizient beträgt für diesen Betrachtungszeitraum 0.17. Er besagt, dass sich der Index von 1991 bis 2020 monatlich um geschätzte 0.17 Punkte, bzw. jährlich um geschätzte 2.05 Punkte erhöht hat. Blendet man die ersten zwei Jahre mit dem stärkeren Anstieg des Preisindex aus, so beträgt die geschätzte konstante (absolute) jährliche Inflation für den Beobachtungszeitraum von 1993 bis 2020 noch knapp zwei Indexpunkte.

Die Abbildung zeigt zudem, dass die Inflation beim Subindex für Nahrungsmittel im Betrachtungszeitraum 1991 bis 2023 deutlich weniger konstant war als die Preissteigerung insgesamt. Statt eines Bestimmtheitsmaßes (R-Quadrat) von 0.98 wie für den linearen Trend des Gesamtindex beträgt das Bestimmtheitsmaß für den linearen Trend des Subindex Nahrungsmittel nur 0.86, was allerdings auch mit den stärkeren kurzfristigen Schwankungen der Teilindizes zusammenhängt. Der Nahrungsmittelpreisindex weist stärkere Schwankungen auf als der Gesamtindex, weil sich in umfassenderen Indizes die Schwankungen in den Preisen einzelner Produkte tendenziell ausgleichen. Die jeweiligen kurzfristigen Abweichungen vom langjährigen Trend sind also in der Regel umso stärker, je differenzierter Indizes gebildet werden.

Zwischen 1991 und 2005 wächst der Preisindex für Nahrungsmittel um 0.0728. Damit ist die geschätzte Inflation für Nahrungsmittel mit 0.87 Punkten pro Jahr weniger als halb so hoch wie die jährliche Inflation insgesamt in diesem Zeitraum (2.05 Indexpunkte). Schon von 2006 bis 2020 aber steigt der Preisindex für Nahrungsmittel laut Trendschätzung monatlich um 0.24 Punkte und somit deutlich schneller als der Gesamtindex (0.16). Die geschätzte jährliche Inflation für Nahrungsmittel beträgt jetzt 2.88 Indexpunkte gegenüber einer geschätzten Gesamtinflation von nur noch 1.97 Indexpunkten pro Jahr.

³ Der vom Deutschen Statistischen Bundesamt ausgewiesene Index hat 2020 als Basisjahr. Da das allerdings die intuitive Interpretation etwas erschwert, wurden in allen Darstellungen dieses Berichtes die Indizes auf das jeweils erste Beobachtungsjahr umskaliert.

Abbildung 3: Entwicklung der Werte des Verbrauchspreisindex sowie des Teilindexes für Nahrungsmittel von Januar 1991 bis Mai 2023 und Teilzeiträume davon



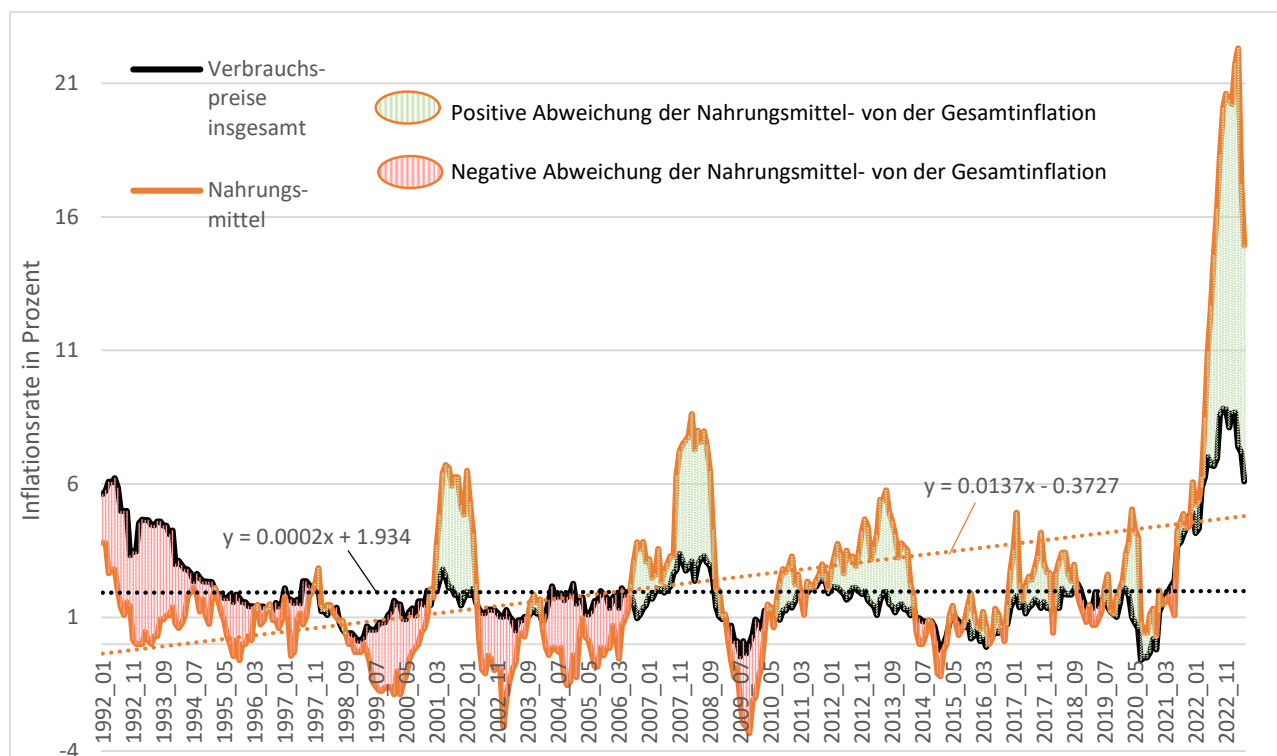
Quelle: Eigene Darstellung; Daten: Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 05.07.2023: Verbraucherpreisindex: Deutschland, Monate, Verwendungszwecke des Individualkonsums nach COICOP 2-5-Steller Hierarchie

Die Entwicklung hin zu überdurchschnittlich steigenden Nahrungsmittelpreisen verstärkt sich in der Phase starker Teuerung in den letzten 2,5 Jahren des Beobachtungszeitraums. Von Januar 2021 bis Mai 2023 wächst der Nahrungsmittelpreisindex laut Trend monatlich um 2,01 Punkte, der Gesamtindex hingegen um 0,99 Punkte. Die entsprechende jährliche Inflation beträgt in diesem allerdings kurzen Betrachtungszeitraum 24,14 bzw. 11,91

Punkte. Wie die oberste Abbildung des gesamten Beobachtungszeitraums besser zeigt, setzte die verstärkte Teuerung gemessen am Verbrauchspreisindex insgesamt schon zu Beginn des Jahres 2021 ein. Auch die Preise für Nahrungsmittel stiegen zu Beginn des Jahres 2021 an, der Preisanstieg verlangsamte sich aber in den Sommermonaten des Jahres wieder. Ein dramatischer und bis zum März 2023 ungebremsster Preisanstieg für Nahrungsmittel begann erst im November 2021. In dieser Zeit stieg der Verbrauchspreisindex für Nahrungsmittel nach dem geschätzten Trend *monatlich* um durchschnittlich 2.78 Prozentpunkte, in den 12 Monaten von November 2021 bis November 2022 also um 33 Prozentpunkte.

Abbildung 4 zeigt den Verlauf der jährlichen Inflationsrate der Verbrauchs- und Nahrungsmittelpreise von Januar 1992 bis Mai 2023. Die linearen Trends bestätigen, dass die Verbrauchspreisinflation über diesen Zeitraum hinweg im langjährigen Mittel praktisch konstant geblieben ist, während die Nahrungsmittelinflation dem Trend nach deutlich ansteigt. Nach den Trendschätzungen liegt die Nahrungsmittelinflation ab Mitte 2006 im Mittel höher als die Gesamtinflation. Die tatsächlichen Abweichungen zwischen beiden Kurven bestätigt das, denn die grün markierten positiven Abweichungen der Nahrungsmittel- von der Verbrauchspreisinflation überwiegen die rot markierten negativen Abweichungen ab 2006 im Gegensatz zu den Jahren davor deutlich.

Abbildung 4: Prozentuale Inflationsrate der Nahrungsmittel- und Verbrauchspreise mit positiven und negativen Abweichungen und Trends, Januar 1992 bis Mai 2023



Quelle: Eigene Darstellung; Daten: Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 05.07.2023: Verbraucherpreisindex: Deutschland, Monate, Verwendungszwecke des Individualkonsums nach COICOP 2-5-Steller Hierarchie

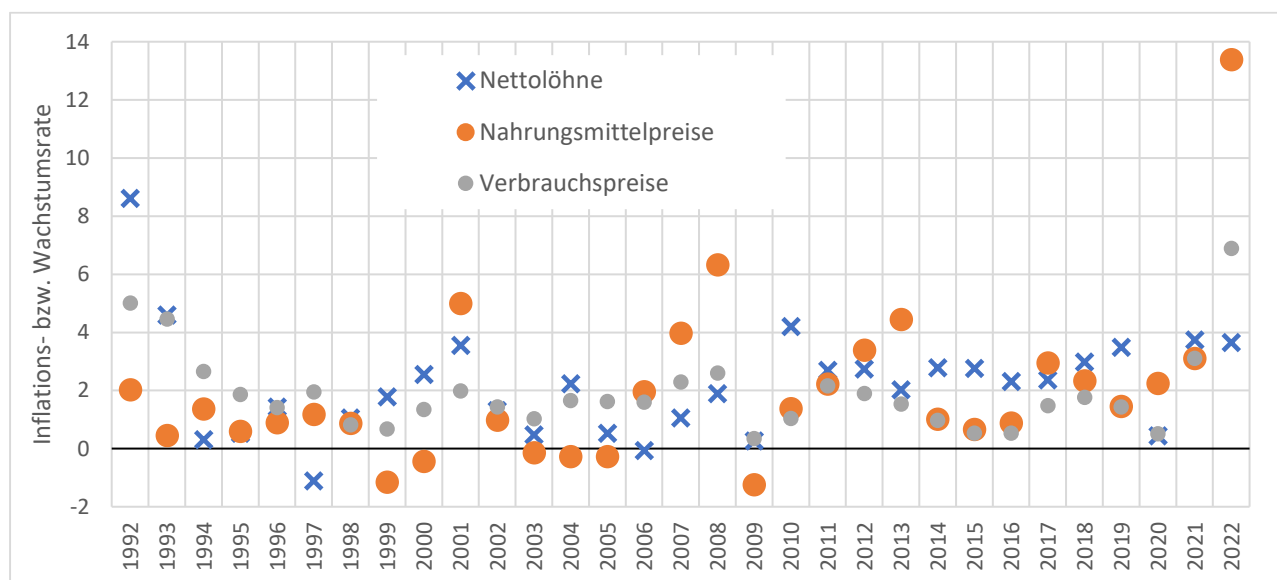
2.2 Verteilungseffekte

Allgemein sind verschiedene Einkommensgruppen unterschiedlich stark von den realwirtschaftlichen Auswirkungen von Inflation (Pohl, 1983) betroffen. Mehr noch, die differenzierte Teuerung verschiedener Produkte und Produktgruppen betrifft Gruppen von Konsumentinnen und Konsumenten jeweils unterschiedlich (Erosa und Ventura, 2002). Gerade von Teuerungen im Lebensmittelbereich sind Konsumentinnen und Konsumenten mit geringen Einkommen besonders betroffen, weil sie einen größeren Teil des Haushaltseinkommens für Lebensmittel ausgeben müssen als Menschen mit höheren Einkommen (Lloyd et al., 2013). Weil gerade ärmere Haushalte gezwungen sind, einen nicht unerheblichen Teil ihrer Einkommen für Lebensmittel auszugeben, kommt der Nahrungsmittelpreisinflation auch aus verteilungspolitischer Sicht einige Bedeutung zu (Tober, 2023).

Bei starker Inflation hinkt zudem die Lohnentwicklung der Geldentwertung oft hinterher (s. z.B. Janssen und Lübker, 2023), was zu einer stärkeren Ungleichverteilung von Einkommen und in der Folge zu einer sinkenden Nachfrage beitragen kann. Unklar ist oft, inwiefern die Lohnentwicklung die Inflation treibt oder eine Lohnsteigerung vielmehr eine angemessene Anpassung an steigende Preise darstellt. So werden volle Lohnkompensationen oft mit dem Argument bekämpft, sie trieben die Inflation nur weiter an und brächten somit auch nicht den erhofften ausgleichenden Effekt auf die Einkommensverteilung. Vielmehr würden die steigenden Lohnkosten die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft schwächen und somit mittel- und langfristig zu weiter sinkenden Reallohnen führen.

Abbildung 5 zeigt vor diesem Hintergrund, wie sich Nahrungsmittelpreise, gemessen an den Inflations- und Wachstumsraten, im Verhältnis zu den Verbrauchspreisen insgesamt und zu den Nettolöhnen entwickelt haben. Allgemein lag die Wachstumsrate der Nettolöhne in den Jahren nach 2009 anders als in den Jahren zuvor über der Inflationsrate der Verbrauchspreise. Die Nahrungsmittelinflation lag zwischen 1992 und 2006 nur einmal deutlich über der Wachstumsrate der Nettolöhne und der gesamten Inflationsrate und zwar im Jahr 2001. 1994 hatte die Nahrungsmittelinflation außerdem höher als die Wachstumsrate der Nettolöhne aber niedriger als die Gesamtinflation gelegen. Ab 2006 gab es aber mehrere Jahre, in denen die Nahrungsmittelinflation beide anderen Kennzahlen überschreitet – am weitest deutlichsten im Inflationsjahr 2022.

Abbildung 5: Veränderungsraten von Nettolöhnen sowie Nahrungsmittel- und Verbrauchspreisen, 1992 bis 2022

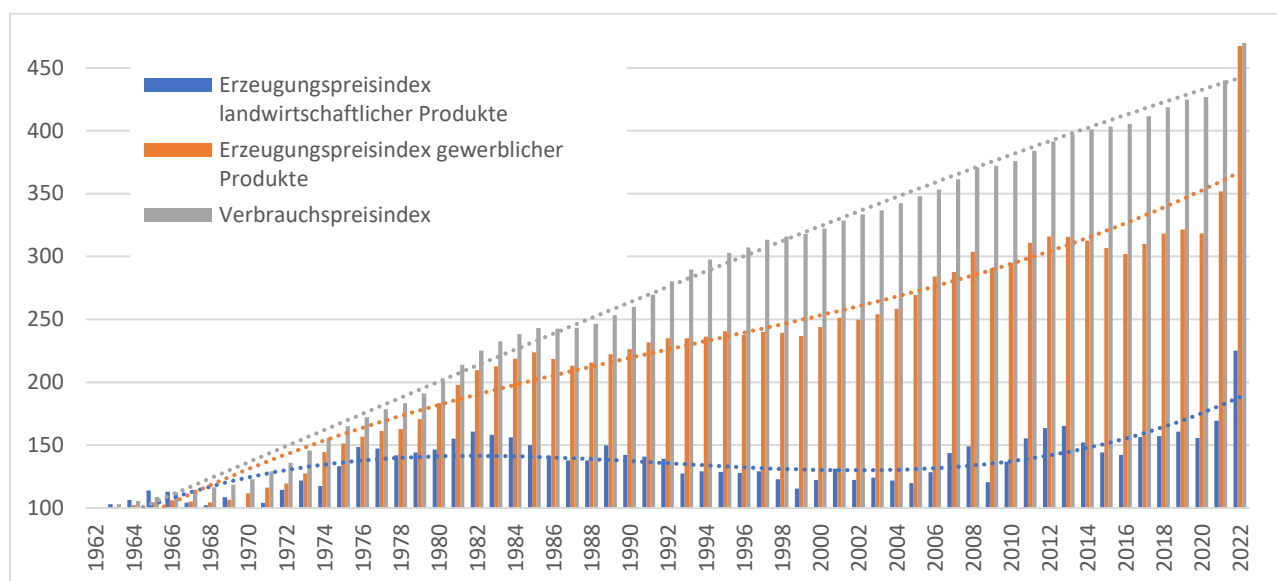


Quelle: Destatis: Verbraucherpreisindex: Deutschland, Jahre, Klassifikation der Verwendungszwecke des Individualkonsums (COICOP 2-5-Steller Hierarchie); VGR des Bundes - Arbeitnehmerentgelt, Löhne und Gehälter (Inländerkonzept): Deutschland, Jahre, Nettolöhne u. -geh. mtl. je Arbeitn.

Eine höhere Nahrungsmittelinflation wirkt sich negativ auf die reale Einkommensverfügbarkeit vieler Verbraucherinnen und Verbraucher aus. Wenn höhere Verbrauchspreise auf eine steigende Nachfrage und höhere Erzeugungspreise zurückgehen, signalisieren sie aber auch eine starke Wettbewerbsstellung der Produktion. Auf den Agrarmärkten steigt die Nachfrage nach Nahrungsmitteln global, weil die Bevölkerung und die verfügbaren Einkommen gerade auch in den ärmeren Ländern wachsen. Seit der Liberalisierung der europäischen Agrarmärkte profitieren die europäischen Erzeugerinnen und Erzeuger direkt von diesem globalen Wachstum. Hohe Preise induzieren dann Investitionen, die der Produktivitätssteigerung dienen und so auch wieder den Verbraucherinnen und Verbrauchern zugutekommen (Díaz-Bonilla, 2016). Gehen hohe Preise hingegen auf staatliche Interventionen, auf exogene Angebotsschocks etwa nach Naturkatastrophen oder auf die Marktmacht privater Akteure zurück, so können die positiven dynamischen Effekte ausbleiben. Die Konsumentinnen und Konsumenten sind dann letztlich die von den hohen Preisen benachteiligte Gruppe. Höhere Nahrungsmittelpreise könnten dann sogar Lohnsteigerungen begünstigen und die allgemeine Inflation antreiben (Díaz-Bonilla, 2016).

Doch Verteilungseffekte treten nicht nur auf der Nachfrage- sondern auch auf der Produktionsseite auf. Die Erzeugungspreise der Landwirtschaft haben sich in den 30 Jahren vor 2005 schwächer entwickelt als die Verbrauchspreise für Nahrungsmittel und als die gewerblichen Erzeugungspreise (Abbildung 6). Die Preise für landwirtschaftliche Betriebsmittel steigen im Einklang mit den gewerblichen Erzeugungspreisen. Sinkende reale Erzeugungspreise reflektieren im funktionierenden Markt aber sinkende Produktionskosten. In diesem Fall steigender Produktivität ist es nicht zwingend zum Nachteil der Landwirtinnen und Landwirte, wenn die landwirtschaftlichen Erzeugungspreise im Verhältnis zu den Betriebsmittelkosten und den Verbrauchspreisen sinken. Insbesondere aus gesamtwirtschaftlicher Sicht und speziell aus Sicht der Verbraucherinnen und Verbraucher ist eine solche Entwicklung meist positiv zu werten. Bei verzögertem betrieblichen Strukturwandel und Produktivitätswachstum führen sinkende Erzeugungspreise bei steigenden Betriebsmittelkosten allerdings zu sinkenden landwirtschaftlichen Einkommen. Wie auch die Nahrungsmittelpreise steigen die Inflationsraten der Erzeugungspreise der Landwirtschaft nach 2005 zunächst langsamer und dann in 2022 sprunghaft an.

Abbildung 6: Entwicklung der Indexwerte der Erzeugungspreise der Landwirtschaft und gewerblicher Produkte sowie des Verbrauchspreisindex, 1962 bis 2022

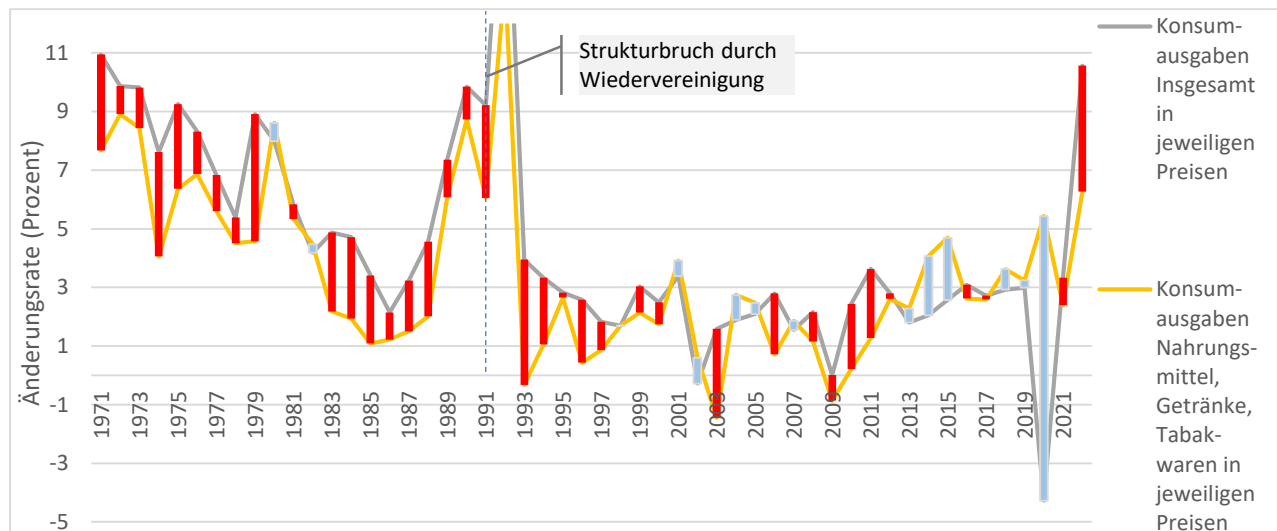


Anmerkungen: Index umskaliert von 2015=100 auf 1962=100; abgebildet sind zusätzlich die polynomen Trends dritten Grades
 Quelle: Eigene Darstellung. Daten: © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 09.08.2023; Statistischer Bericht: Verbraucherpreisindex für Deutschland - Lange Reihen ab 1948; Erzeugerpreisindex landwirtschaftlicher Produkte und Erzeugerpreisindex gewerblicher Produkte (2015=100). Deutschland. Bis 1990: Früheres Bundesgebiet ohne Berlin-West.

2.3 Erklärungsansätze für Inflationsverläufe von Nahrungsmitteln

Nach dem zweiten Weltkrieg ist der Anteil der Ausgaben für Nahrungsmittel an den Konsumausgaben der Haushalte in Westdeutschland langfristig gesunken. Abbildung 7 zeigt, dass auch in den letzten drei Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts die prozentuale Wachstumsrate der Konsumausgaben insgesamt praktisch immer über der der Ausgaben für Nahrungsmittel lag. Mit der Jahrtausendwende ändert sich das: Nun ist die Wachstumsrate der Ausgaben der privaten Haushalte für Nahrungsmittel in vielen Jahren höher als die der Gesamtausgaben.⁴

Abbildung 7: Änderungsraten der Konsumausgaben insgesamt sowie für Nahrungsmittel und Abweichungen zwischen den Reihen, 1971 bis 2022



Quelle: Eigene Berechnung und Darstellung; © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen: Private Konsumausgaben und Verfügbares Einkommen, 1 Lange Reihen, 1.3 Konsumausgaben der privaten Haushalte im Inland nach Verwendungszwecken in jeweiligen Preisen.

Grundsätzlich können die Unterschiede durch eine Veränderung in den gekauften Mengen oder durch Veränderungen in den Güterpreisen erzeugt werden. Die Verbrauchspreise vieler Nahrungsmittel sind in den letzten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts vergleichsweise schwach gestiegen (vgl. Kapitel 2.1). Die schwache Preisentwicklung von Nahrungsmitteln in Deutschland in den letzten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts wurde oft auch mit der geringen Einkommenselastizität der mengenmäßigen Nachfrage⁵ nach Nahrungsmitteln bei gleichzeitig durch den technischen Fortschritt steigender Produktivität der landwirtschaftlichen Erzeugung erklärt. Die schwache Entwicklung der Konsumausgaben für Nahrungsmittel ist in anderen Worten das Ergebnis einer schwachen Nachfrageentwicklung bei gleichzeitig sehr geringer Preissteigerung.

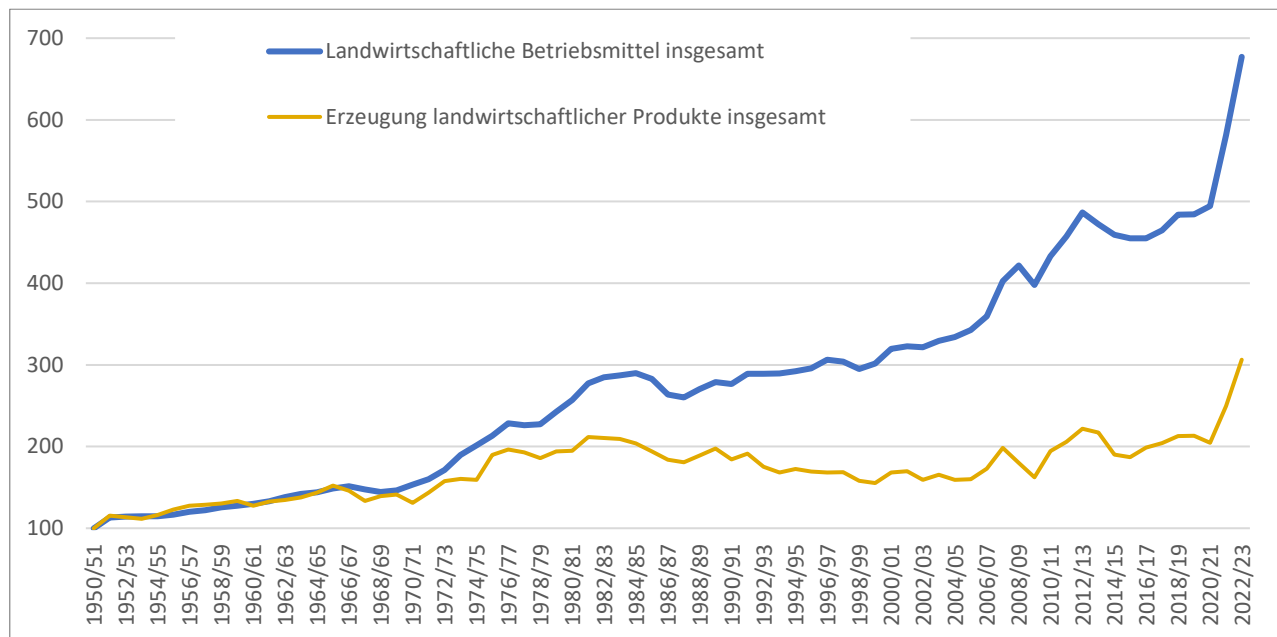
Diese Zusammenhänge wurden auch herangezogen, um ausgehend von der "Tretmühlentheorie" von Cochrane (1958) die lange relativ schwache Entwicklung der Erzeugungspreise der Landwirtschaft und in der Folge den voranschreitenden Agrarstrukturwandel mit der Aufgabe vieler landwirtschaftlicher Betriebe zu erklären. Dabei schwingt oft eine negative Bewertung des Agrarstrukturwandels mit einer Abnahme der Zahl der Betriebe bei Zunahme der Betriebsgrößen mit. Doch die sinkenden landwirtschaftlichen Erzeugungspreise führten ja zu real sinkenden Nahrungsmittelpreisen und somit zu einem Wohlfahrtsgewinn der Konsumentinnen und Konsumenten. Und der technische Fortschritt sowie die wachsende Produktivität ermöglichten den verbleibenden Betrieben ein profitables Weiterwirtschaften bei gleichzeitig steigenden Betriebsmittelpreisen (Abbildung 8). Diese steigenden Betriebsmittelpreise sind ihrerseits Ausdruck des Wachstums anderer Branchen,

⁴ das "Corona-Jahr" der Pandemie 2020 sticht mit einem starken Einbruch der Konsumausgaben insgesamt bei gleichzeitigem Anstieg der Konsumausgaben für Nahrungsmittel besonders heraus.

⁵ Das bedeutet, dass mit steigenden Einkommen die Nachfrage nach Nahrungsmitteln nur unterproportional steigt.

in denen in der Regel auch die aus der Landwirtschaft ausscheidenden Arbeitskräfte neue Einkommensmöglichkeiten fanden.

Abbildung 8: Entwicklung der landwirtschaftlichen Erzeugungs- und Betriebsmittelpreise, Wirtschaftsjahre 1950/51 bis 2022/23



Quelle: Destatis, Index der Einkaufspreise landwirtschaftlicher Betriebsmittel: Deutschland, Wirtschaftsjahr, Landwirtschaftliche Betriebsmittel sowie Erzeugerpreisindizes landwirtschaftlicher Produkte: Deutschland, Wirtschaftsjahr, Landwirtschaftliche Produkte

Die Argumente der Tretmühlentheorie beziehen sich zudem nur auf geschlossene Volkswirtschaften (Koester und Cramon-Taubadel, 2021). Bei offenen Märkten und globalem Handel haben sie keine Gültigkeit. Solange das Angebot eines relativ kleinen Landes keine Auswirkungen auf die Weltmarktpreise hat, bietet der Weltmarkt den Erzeugerinnen und Erzeugern die Möglichkeit, beliebig viel zu gegebenen, von ihrer eigenen Angebotsmenge unabhängigen Preisen abzusetzen. Für europäische Erzeugerinnen und Erzeuger war das zunächst lange risikofrei möglich, weil sie als an die Produktion gekoppelte Subventionen für viele Erzeugnisse garantierte Mindestpreise erhielten. Die Gemeinsame Europäische Agrarpolitik (GAP) setzte somit Anreize für eine höhere Produktion und hatte dadurch einen tendenziell negativen Einfluss auf die Weltmarktpreise (Swinnen et al., 2016). Zu Beginn der 2000er Jahren wurden die gekoppelten Agrarsubventionen zunehmend durch weitgehend produktionsunabhängige Flächen- bzw. Betriebsprämien ersetzt. Damit einher ging ein Abbau des Außenhandelsschutzes. Wohl auch aufgrund der Änderungen in der Handelspolitik und möglicherweise auch wegen zunehmender Spekulationen an den landwirtschaftlichen Warenterminbörsen nahmen gleichzeitig die Fluktuationen der Weltmarktpreise für Agrarprodukte dramatisch zu (Tadasse et al., 2016). Doch jenseits dieser Volatilitäten entwickelten sich die Weltmarktpreise ab ungefähr 2005 im Trend auch deutlich positiver als zuvor. In der Folge der positiven Entwicklung der Weltmarktpreise konnten die europäischen landwirtschaftlichen Erzeugerinnen und Erzeuger ihre Erzeugnisse weiterhin praktisch unbegrenzt am Weltmarkt zu langfristig stabilen Preisen absetzen.

Das kurzfristige Risiko allerdings stieg mit den zunehmenden Preisfluktuationen. Tatsächlich muss in der Analyse von Preisentwicklung und Inflation zwischen kurzfristigen Volatilitäten, mittelfristigen Zyklen und langfristigen Trends unterschieden werden (Díaz-Bonilla, 2016). Eine hohe Preisvolatilität kann Unsicherheit über das wahre Preisniveau erzeugen und so gerade in kleineren Unternehmen oder Betrieben verhindern, dass sie ein optimales Investitionsniveau realisieren (Díaz-Bonilla, 2016). Eine zunehmende Volatilität in den Rohstoff- und Erzeugungspreisen bietet Handelsunternehmen mit Marktmacht auch die Möglichkeit der asymmetrischen

Preistransmission. Dabei werden Preisschwankungen auf den Gütermärkten zu Ungunsten der Zulieferer oder der Endkunden nur unvollkommen weitergegeben (Rezitis und Tsionas, 2019). Insgesamt hat die Entwicklung von Rohstoffpreisen anscheinend nur einen untergeordneten Einfluss auf die Verbrauchspreisinflation (Ajmera et al., 2012). Es ist insgesamt umstritten, in wie fern Veränderungen in der Nahrungsmittelpreisinflation auf realwirtschaftliche Faktoren, wie die Verknappung bestimmter zentraler Rohstoffe, zurück gehen (Davidson et al., 2016). Die allgemeine Nachfrage-, Geldmengen- und Wechselkursentwicklung scheint die Entwicklung der Nahrungsmittelpreise auch ohne Berücksichtigung der spezifischen Entwicklung bestimmter Rohstoffpreise relativ gut erklären zu können (Gilbert, 2010).

Aber auch Möglichkeiten zur Realisierung hoher Gewinne können die Inflation treiben. Das wird etwa mit Blick auf die Inflation der Jahre 2021 und 2022, die mit starken Reallohnverlusten einhergeht, immer wieder vermutet (s. z.B. Janssen und Lübker, 2023). Keynes hat in diesem Zusammenhang von einer "profit inflation" gesprochen (Patnaik, 2008). In diesem Fall würde die Teuerung in der Regel auf eine Verknappung von Rohstoffen oder auf eine Steigerung der Nachfrage bei fehlender Anpassungsfähigkeit des Angebots zurückgehen (Patnaik, 2008). Einer Gewinninflation, die letztlich auf eine erhöhte Zahlungsbereitschaft für ein verknapptes Angebot zurückgeht, kann durch eine "Lohndeflation" begegnet werden, da sinkende Löhne die Nachfrage senken (Patnaik, 2008). Eine solche Entwicklung dürfte angesichts der Verteilungseffekte zulasten der Lohnarbeiterinnen und -arbeiter Kontroversen und Widerstand hervorrufen.

Das gilt umso mehr als Gewinninflation auch durch die strategische Verknappung des Angebots bzw. die Festsetzung überhöhter Preise durch mächtige Marktakteure mitverursacht werden könnte (Ragnitz, 2022). Gewinninflation kann dann zu Dynamiken im Strukturwandel beitragen, die nicht oder nicht ganz die Wettbewerbsfähigkeit der verschiedenen Branchen widerspiegelt. Das führt dann mittel- und langfristig zu einer Schwächung der gesamtwirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit und des Wachstums. Ökonomen und Ökonomen haben lange bezweifelt, dass einzelne Marktakteure das gesamtwirtschaftliche Phänomen der Inflation beeinflussen können (Weber und Wasner, 2023). Es ist aber mehrfach gezeigt worden, dass etwa ein konzentrierter Lebensmitteleinzelhandel in Zeiten steigender Rohstoffpreise seine Marktmacht einsetzen kann, um zum Beispiel mithilfe überschießender Preisanpassungen einen Vorteil aus den Preisbewegungen zu ziehen (Richards et al., 2012; CIR, 2021). Ragnitz (2022) vermutet, dass solche Möglichkeiten strategischen Agierens zugunsten von Gewinnsteigerungen auch eine Erklärung für die besonders starken Preisanstiege in verschiedener Branchen in den Jahren 2021 und 2022 sind.

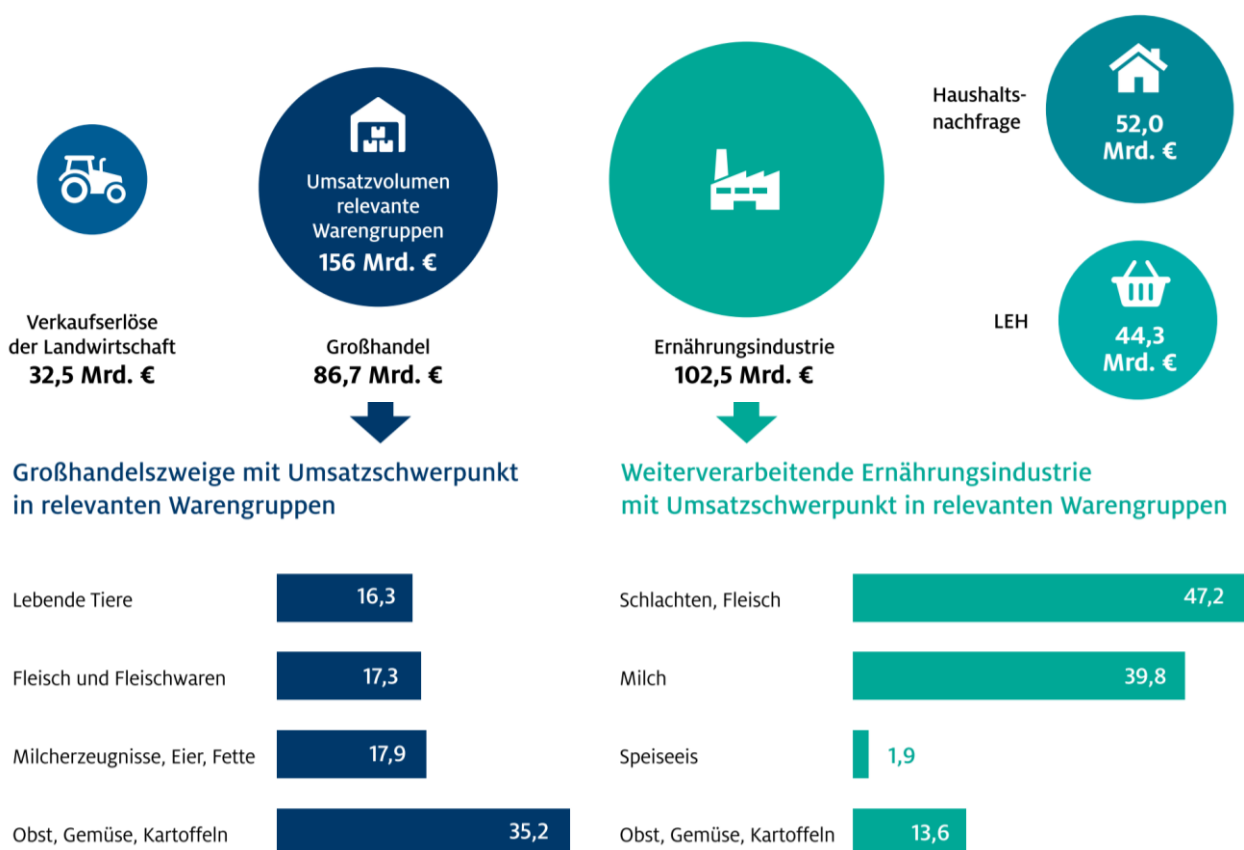
Die Voraussetzungen dafür, dass Marktakteure bestimmter Branchen die Inflation direkt beeinflussen, haben sich in den letzten Jahren verbessert. So ist die Konzentration in vielen Märkten und insbesondere im Rohstoffhandel stark gestiegen (mit Blick auf die Agrarmärkte s. z.B. Baines, 2014). Weber und Wasner (2023) argumentieren, dass die wenigen marktdominierenden Akteure dann etwa in Krisenzeiten ihre Strategien koordinieren können, um ihre Gewinne dadurch zu schützen, dass sie steigende Kosten durch stark steigende Preise kompensieren. Wenn die Löhne darauf reagieren, kann durch ihr strategisches Preissetzungsverhalten dann eine Inflationsspirale in Gang gesetzt werden (Weber und Wasner, 2023). Außerdem sind aufgrund neuer Finanzmarktprodukte Rohstoffmärkte und Finanzmärkte stärker miteinander verwoben als je zuvor. Gilbert (2010) sieht indexbasierte Investitionen großer Fonds in Agrarterminmärkte als einen wichtigen Transmissionsriemen zwischen landwirtschaftlichen Rohstoffmärkten auf der einen und makroökonomischen und monetären Faktoren auf der anderen Seite. Große Anlagefonds, die etwa einen hohen Anteil der Pensionsgelder großer Volkswirtschaften verwalten, haben eine große strategische Macht. Wenn sie in Rohstoffmärkte und ihre Derivate investieren, um Portfolios zu diversifizieren oder sich gegen Inflationsrisiken abzusichern, kann das inflationäre Prozesse zumindest verstärken (Tokic, 2011). Gilbert und Pfuderer (2014) zeigen, wie stark der Derivatehandel an den Warenterminbörsen zwischen 2004 und 2010 zugenommen hat. Auch an den Derivatemarkten für landwirtschaftliche Rohstoffe hat 2004 ein schnelles Wachstum der Handelsvolumina eingesetzt (Gilbert und Pfuderer, 2014). Dass dieser stark zunehmende Derivatehandel für steigende Preise und steigende Preisvolatilitäten an den Märkten für landwirtschaftliche Rohstoffe ab 2005 verantwortlich sein könnte bleibt aber umstritten.

3 Preisentwicklungen in der inländischen Nahrungsmittelwertschöpfungskette

In diesem Kapitel werden die Preisentwicklungen in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten analysiert, wobei sowohl horizontal zwischen verschiedenen Produktgruppen als auch vertikal zwischen den verschiedenen Stufen der Wertschöpfungskette differenziert wird. Die Preisentwicklungen auf den verschiedenen Stufen beeinflussen sich wechselseitig und bestimmen zusammen die Einkommens- und Verteilungseffekte auf die unterschiedlichen Branchen. Zur Wertschöpfungskette gehören neben der Erzeugung die Zulieferer landwirtschaftlicher Betriebsmittel, die verarbeitenden Branchen als aufnehmende Hand und der Handel.

Den größten Umsatz erwirtschaftet in der Nahrungsmittel-Wertschöpfungskette der verarbeitende Sektor (Abbildung 9). Den Großhandelspreisen wird auch aufgrund der begrenzten Datenverfügbarkeit (Sheldon, 2018) oft nur sehr begrenzte Aufmerksamkeit geschenkt. Tatsächlich aber kommt dem Großhandel gerade auch in Nahrungsmittelwertschöpfungsketten eine hohe Bedeutung zu: Sein Umsatzvolumen überstieg 2017 mit 248.9 Milliarden Euro das des LEH mit 158.3 Milliarden Euro deutlich (IFH, 2018). Noch größer ist die volumenmäßige Bedeutung des Groß- im Vergleich zum Einzelhandel mit Blick auf die Warengruppe der "frischen Lebensmittel". Potentiell relevant für das Verständnis der Preisentwicklung ist die Großhandelsstufe im Lebensmittelbereich auch deshalb, weil hier, ähnlich wie im LEH, in den letzten Jahren eine erhebliche Konzentration stattgefunden hat, wobei die Metro Group und die Edeka Gruppe 2021 die größten Marktanteile hatten (CIR, 2021).

Abbildung 9: Umsatz- und Beschaffungsvolumina (netto) der Wertschöpfungsstufen frischer Lebensmittel*, institutionelle Betrachtung, Hochrechnungswerte für 2020**



* Relevante Warengruppen: Obst, Gemüse, Kartoffeln, Milch(-erzeugnisse), Eier, Fleisch(-erzeugnisse)

** Umrechnung der Beschaffungsvolumina von 72,3 Mrd. EUR Haushaltsnachfrage und 61,2 Mrd. EUR LEH-Volumen auf Netto-Beschaffungsvolumina ohne MwSt. und Handelsspannen

Quelle: Handelsstatistik, 2019 und Hochrechnung mit Messzahlen; Umsatzsteuerstatistik

Quelle: IFH, 2021: S. 6

3.1 Verbrauchspreise verschiedener Nahrungsmittel

Tabelle 1 zeigt auf der 4-Steller-Ebene der COICOP Systematik des Individualkonsums, dass Fleisch und Fleischwaren an den Verbrauchsausgaben für Nahrungsmittel den höchsten Anteil haben, gefolgt von Brot und Getreideerzeugnissen, Molkereiprodukten und Eiern, Gemüse und schließlich Obst. Tabelle 1 schlüsselt die Warengruppen der Nahrungsmittel dann weiter auf und zeigt auch für die 5-Steller-Ebene der COICOP Systematik die jeweilige Bedeutung der Güterklassen für den Individualkonsum. Auf dieser Ebene sind als Einzelne Fleisch- und Wurstwaren, frisches Gemüse, frisches Obst, Käse und Quark sowie Brot und Brötchen noch einmal von besonderer Bedeutung für die Verbrauchsausgaben.

Tabelle 1: Bedeutung verschiedener Produktgruppen und -untergruppen im Nahrungsmittelpreisindex

Code-Ebene	Gruppe	Wert 2020
CC13-011	Nahrungsmittel	104.69
CC13-0112	Fleisch und Fleischwaren	22.16
CC13-0111	Brot und Getreideerzeugnisse	18.5
CC13-0114	Molkereiprodukte und Eier	17.64
CC13-0117	Gemüse	13.72
CC13-0116	Obst	11.62
CC13-0118	Zucker, Marmelade, Honig und andere Süßwaren	7.92
CC13-0119	Nahrungsmittel, a.n.g.	5.71
CC13-0113	Fisch, Fischwaren und Meeresfrüchte	4.16
CC13-0115	Speisefette und Speiseöle	3.26
CC13-01127	Fleisch- und Wurstwaren	9.71
CC13-01171	Gemüse (ohne Kartoffeln), frisch oder gekühlt	8.94
CC13-01161	Obst, frisch oder gekühlt	8.86
CC13-01145	Käse und Quark	8.52
CC13-01113	Brot und Brötchen	7.83
CC13-01114	Andere Backwaren	5.3
CC13-01128	Anderes Fleisch, verarbeitet und zubereitet	3.81
CC13-01183	Schokoladen	2.91
CC13-01121	Rind- und Kalbfleisch	2.83
CC13-01122	Schweinefleisch	2.82
CC13-01124	Geflügelfleisch	2.44
CC13-01146	Andere Milchprodukte	2.15
CC13-01184	Süßwaren	2.06
CC13-01144	Joghurt	2.05
CC13-01147	Eier	2.04

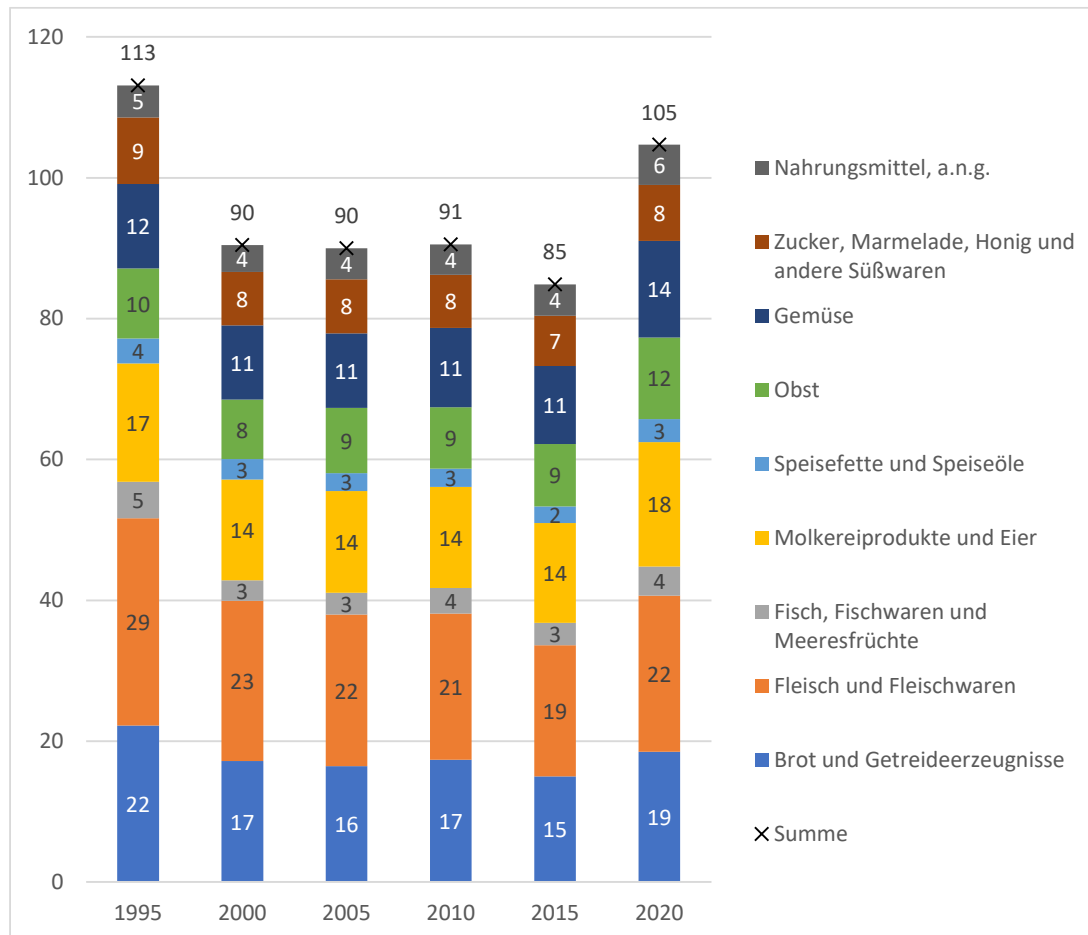
Quelle: Eigene Darstellung; Destatis, 2023a

Die Warengruppe der Nahrungsmittel *ohne* Getränke geht 2020 mit einem Gewicht von 105 in den Gesamtindex der Verbrauchspreise ein (Abbildung 10). Die Nahrungsmittel alleine haben also an den Verbrauchsausgaben im Mittel einen Anteil von 10.5 Prozent. Abbildung 10 zeigt auch, dass der Anteil der Ausgaben für Nahrungsmittel an den Verbrauchsausgaben von 1995 auf 2000 stark von 11.3 auf 9 Prozent abgenommen hat. Diese Abnahme erstreckt sich über alle betrachteten Nahrungsmittelgruppen. Besonders stark war sie aber absolut betrachtet bei Fleisch und Fleischwaren gefolgt von Brot und Getreideerzeugnissen vor Molkereiprodukten und Eiern. Die Ursache für solche Entwicklungen kann in der Preis- ebenso wie in der Mengenentwicklung gesucht werden, wobei es auch sein kann, dass sich weniger die Preise und Nachfragemengen für Nahrungsmitteln als die für andere Güter des Warenkorbs verändert haben. Allerdings wissen wir, dass die Preise für Nahrungsmittel zwischen 1995 und 2000 insgesamt unterdurchschnittlich gestiegen sind (vgl. Abbildung 3).

Entsprechend der leicht überdurchschnittlichen Preissteigerung von Nahrungsmitteln gegenüber anderen Gütern und Dienstleistungen des Warenkorbs zwischen 2005 und 2020 sind die Ausgabenanteile der Haushalte für Nahrungsmittel von 2005 auf 2010 und dann vor allem auf 2020 wieder gestiegen. Auffällig ist, dass der Anteil der Nahrungsmittel am Warenkorb 2015 gegenüber 2010 noch einmal deutlich auf 8.5 Prozent gesunken ist, bevor er dann im "Corona-Jahr" 2020 wieder auf 10.5 Prozent gestiegen ist. Dabei sind die Verbrauchsanteile aller betrachteten Nahrungsmittel-Warengruppen angestiegen. "Nahrungsmittel anders nicht genannt", unter

denen sich etwa Fertiggerichte befinden, Gemüse, Obst sowie Molkereiprodukte und Eier sind auf Gewichte über denen von 1995 angestiegen. Diese vom Trend abweichenden Entwicklungen könnten daran liegen, dass der Außer-Haus Verzehr 2020 unter Pandemiebedingungen mindestens stark eingeschränkt war. Die Menschen haben dementsprechend mehr Lebensmittel und insbesondere auch Fertiggerichte im Einzelhandel gekauft.

Abbildung 10: Gewichte für Nahrungsmittel im Verbraucherpreisindex (Indexwert=1000), 1995 bis 2020



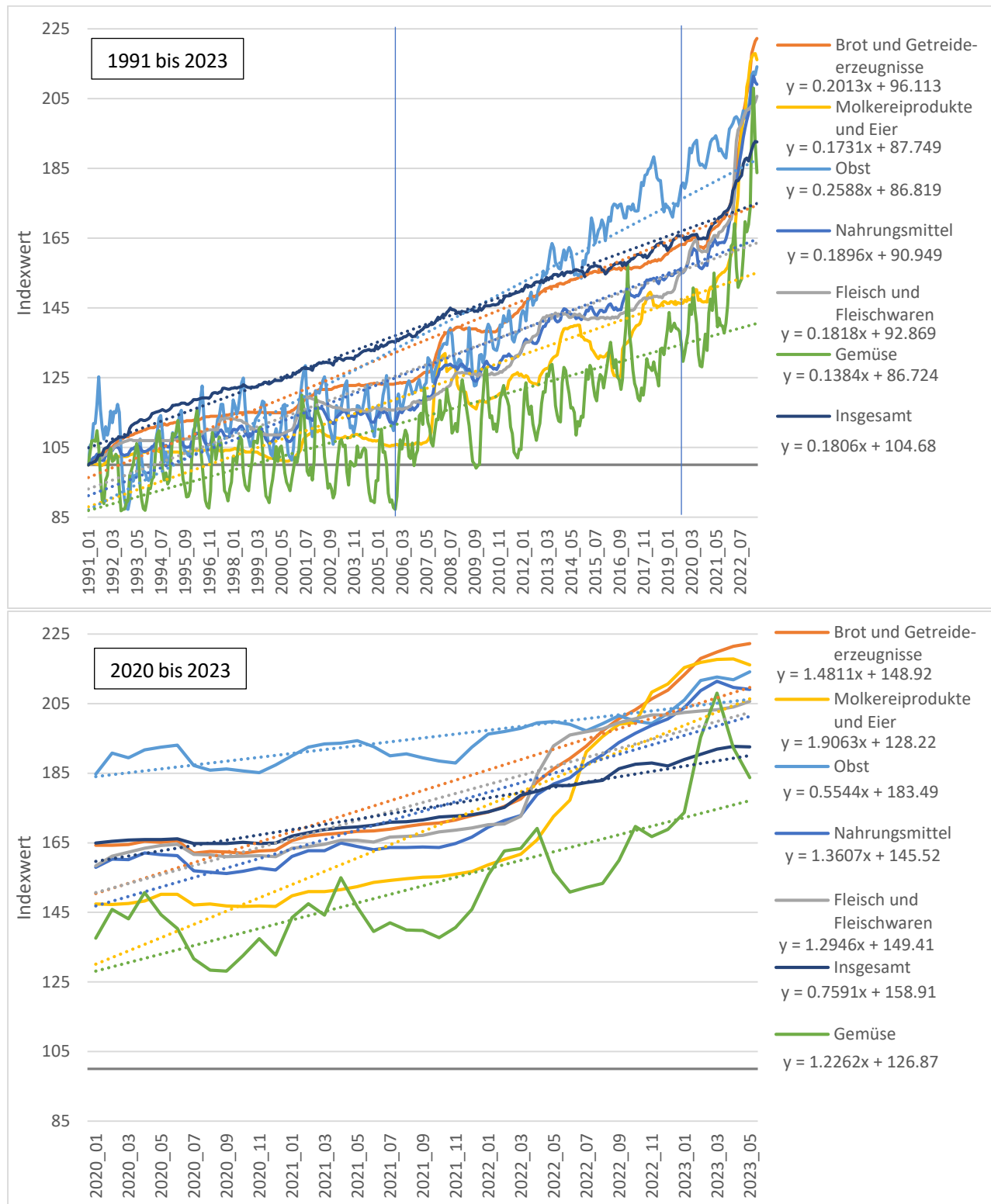
Quelle: Eigene Darstellung; Destatis, 2023a

Im Folgenden wird die Preisentwicklung für die fünf größten Gruppen der 4-Steller-Ebene beschrieben. Abbildung 11 zeigt anhand linearer Trends, dass der mittlere Preisanstieg über den gesamten Betrachtungszeitraum von 1991 bis 2023 für Obst mit einem geschätzten monatlichen Indexwachstum von 0.26 am stärksten und mit 0.14 für Gemüse am schwächsten war. Allerdings variieren die geschätzten Trends je nach Zeitabschnitt des Beobachtungszeitraums deutlich. Von 1991 bis 2005 (ohne Abbildung) steigt der Preisindex für Nahrungsmittel insgesamt laut Trendschätzer monatlich im Mittel um 0.07 Punkte, was einer jährlichen Inflation von 0.87 Indexpunkten entspräche (nicht abgebildet). Der mittlere monatliche Anstieg der Preisindizes für die einzelnen Produktgruppen ist in diesem Zeitraum für Brot- und Getreideerzeugnisse am höchsten. Von 1991 bis 2005 steigt ihr Preisindex laut Trendschätzung um monatlich 0.11 Punkte, was einer jährlichen Inflation um 1.35 Indexpunkte entspricht. Für Gemüse hingegen beobachten wir im selben Zeitraum im Mittel praktisch eine Nullinflation.

Ab 2006 zieht die Nahrungsmittelpreisinflation dann an. Sie übersteigt jetzt in der Beobachtungsphase bis einschließlich 2019 (ohne Abbildung) mit 2.88 Indexpunkten pro Jahr die Inflationsrate des gesamten Warenkorbs, die in diesem Zeitraum im geschätzten Mittel bei 2.0 Indexpunkten pro Jahr liegt (vgl. Abbildung 3). Ab jetzt ist die Preissteigerung für Obst unter den Nahrungsmittelgruppen am höchsten, während die

Preissteigerungen für Brot, Fleisch und Molkereierzeugnisse und Eier praktisch gleichauf liegen. Auch Gemüse zeigt nun einen deutlichen Preisanstieg von im geschätzten Mittel 0.165 Indexpunkten monatlich oder 1.98 Indexpunkten im Jahr.

Abbildung 11: Entwicklung des Verbrauchspreisindex der wichtigsten Nahrungsmittelgruppen von Januar 1991 bis Mai 2023 und von Januar 2020 bis Mai 2023

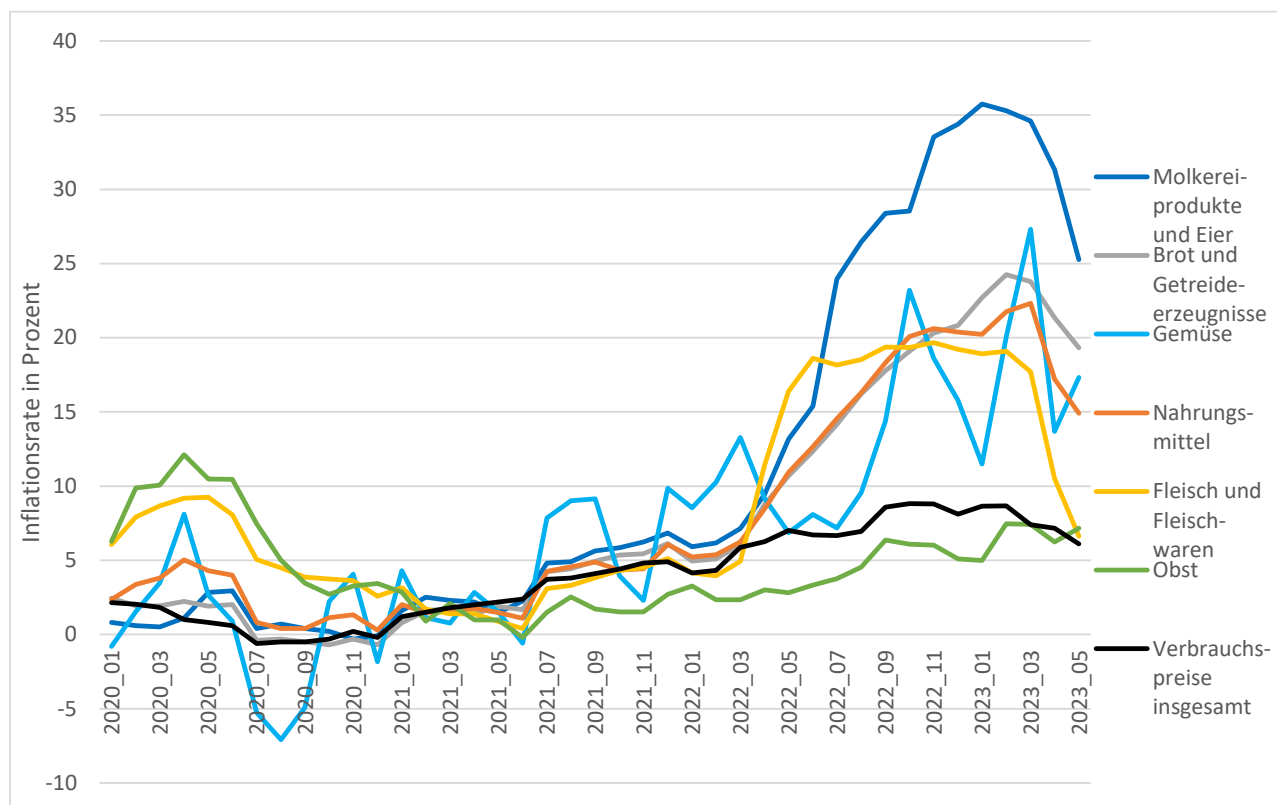


Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 05.07.2023: Verbraucherpreisindex Deutschland, Monate, 1991-2023, Klassifikation der Verwendungszwecke des Individualkonsums von Nahrungsmitteln, Viersteller-Ebene

In der letzten Beobachtungsphase von Januar 2020 bis Mai 2023 liegt der Beginn des steilen Anstiegs der Lebensmittelpreisinflation (unten in Abbildung 11). Es zeigt sich allerdings, dass die Produktgruppen auch davon unterschiedlich betroffen sind. Mit Blick auf Obst scheint sich der schon vorher zu beobachtende Trend hin zu zunehmenden Preissteigerungen ohne größeren Bruch fortzusetzen. Für Gemüse hingegen beschleunigt sich der bereits vorher einsetzende Preisanstieg Ende 2021 noch einmal deutlich. Für Molkereiprodukte und Eier sowie Fleisch und Fleischwaren aber auch für Brot- und Getreideerzeugnisse setzt der ganz steile Preisanstieg mit dem Beginn des Jahres 2022 ein. Der extrem steile Preisanstieg für Fleisch flacht ab Mitte des Jahres 2022 wieder etwas ab. Im Frühjahr 2023 dann deutet sich für Molkereiprodukte und Eier sowie für Gemüse eine Trendwende an. Die Preise für Brot und Getreideerzeugnisse scheinen ihr Maximum zu erreichen, doch für Fleisch und Obst ist ein Ende der Preissteigerungen noch nicht in Sicht.

Abbildung 12 stellt die Entwicklung der Preise der verschiedenen Nahrungsmittelgruppen des letzten Beobachtungsabschnittes anhand der Inflationsrate dar. In der ersten Hälfte des Jahres 2021 kam es demnach zu einer Konvergenz der betrachteten Inflationsraten auf niedrigem Niveau bevor ab dem Juli 2021 vor allem die Nahrungsmittelinflation wieder anzog. Die Inflation für alle Nahrungsmittelgruppen außer Obst liegt ab spätestens März 2022 über der Gesamtinflation. Die Verbrauchsinflation insgesamt und vor allem die Nahrungsmittelinflation erreichen Ende 2022 in den 30 Jahren zuvor nie berührte Höhen. Nach dem Februar 2022 beschleunigte sich die Inflation für Nahrungsmittel immer weiter und stieg von 5.4 auf 20.6 Prozent im November 2022. Die allgemeine Inflation stieg im selben Zeitraum von 4.3 auf 8.8 Prozent. Die Nahrungsmittelinflation erreichte im März 2023 einen letzten vorläufigen Höhepunkt. Da war die Gesamtinflation schon wieder im Sinken begriffen.

Abbildung 12: Entwicklung der Inflationsraten von Nahrungsmittelgruppen, Januar 2020 bis Mai 2023

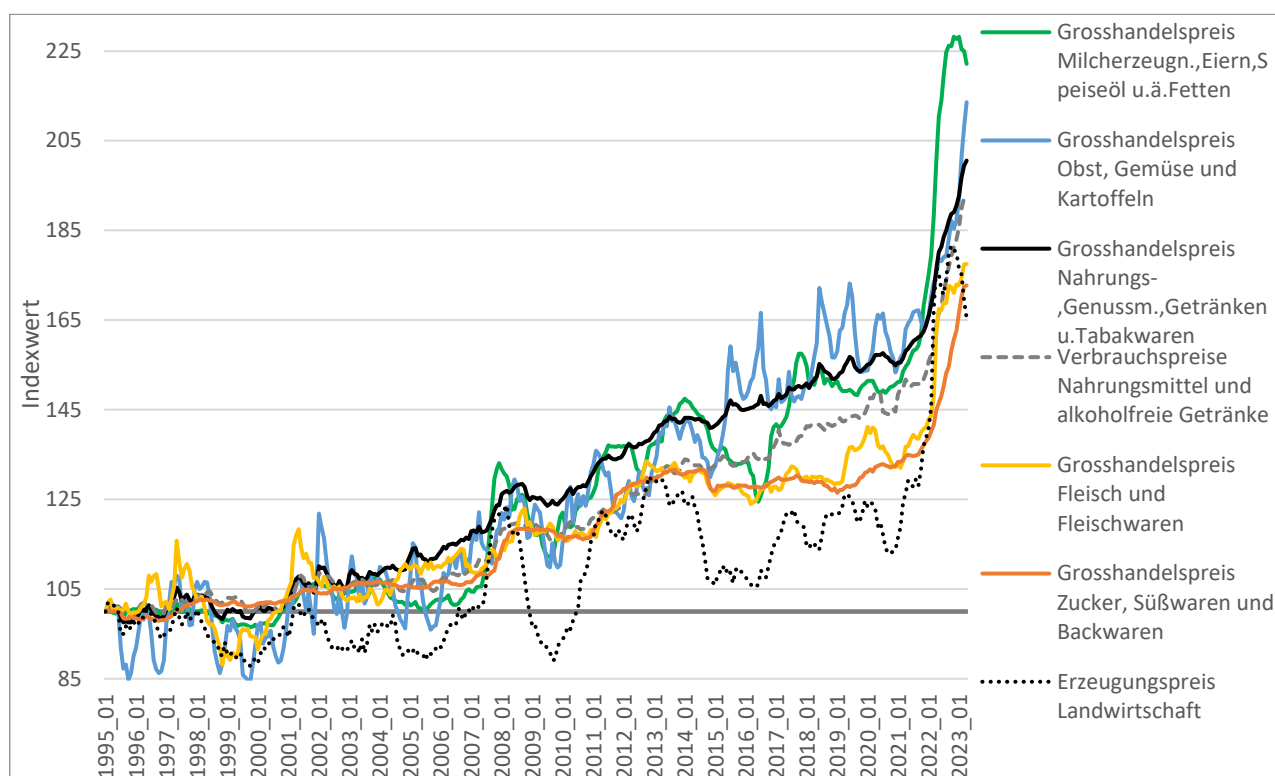


Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 05.07.2023: Verbraucherpreisindex Deutschland, Monate, 1991-2023, Klassifikation der Verwendungszwecke des Individualkonsums von Nahrungsmitteln, Viersteller-Ebene

3.2 Groß- und Einzelhandelspreise

Die Verbrauchspreise entsprechen den Einzelhandelspreisen. Zwischen Groß- und Einzelhandelsstufe finden vor allem logistische Operationen statt. Jenseits von Aufteilung bzw. Bündelung und Verpackung kommt es hier zu keinen weiteren Verarbeitungsschritten. Gerade deshalb ist ein Vergleich von Groß- und Einzelhandelspreisen möglicherweise besonders vielsagend, wenn es um den Einfluss der Struktur des Einzelhandels auf die Preisbildung geht. Hätte der Einzelhandel besonderen Einfluss auf die Preisbildung, so müsste sich die Preisentwicklung im Einzelhandel von der im Großhandel unterscheiden. Diese Aussagekraft wird allerdings dadurch in Frage gestellt, dass der Lebensmittel-Groß- und Einzelhandel in Teilen in den Händen derselben marktbeherrschenden Handelskonzerne liegt. Zwar gibt es zum Großhandel leider sehr wenige detaillierte Daten, doch diese gemeinsame Konzentration wird zum Beispiel in der Verlautbarung vom Bundeskartellamt (2019) deutlich, die besagt, dass "Rewe nach Edeka und neben der Schwarz-Gruppe [...] [g]egenüber den Herstellern und Lieferanten [...] einer der drei größten Abnehmer für den Lebensmitteleinzel- und -großhandel in Deutschland" ist. Allerdings sind die Grenzen zwischen Groß- und Einzelhandel innerhalb der Konzerne oft fließend. So heißt es im IBISWorld Branchenreport 2023: "Einzelhändler etablieren zunehmend direkte Handelsbeziehungen zu den Herstellern und Landwirten. Als Teil der Lieferkette müssen Großhändler ihre Unverzichtbarkeit beweisen."⁶ Abbildung 13 vergleicht die Entwicklung der Großhandelspreise für Nahrungs- und Genussmittel sowie für ausgewählte Nahrungsmittelgruppen mit der der Verbrauchspreise für Nahrungsmittel und Getränke sowie der der landwirtschaftlichen Erzeugungspreise. Beide, Groß- und Einzelhandelspreise, sind, zumindest bis 2021, insgesamt stärker gestiegen als die Erzeugungspreise.

Abbildung 13: Entwicklung der Indexwerte ausgewählter Großhandelspreise, Verbrauchs- und Erzeugungspreise, Januar 1995 bis April 2023



Anmerkung: Index umskaliert von 2015=100 auf 1995=100

Quelle: eigene Darstellung: Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 12.06.2023, Index der Großhandelsverkaufspreise, Verbraucherpreisindex, Index der Einkaufspreise landwirtschaftlicher Betriebsmittel, Erzeugerpreisindex

⁶ <https://www.ibisworld.com/de/branchenreporte/grosshandel-mit-fleisch-fleischwaren/288/>

Die Großhandelspreise für Nahrungs- und Genussmittel sind zwischen 1995 und 2023 zeitweise stärker gestiegen als die Einzelhandelspreise. Damit muss die Marge des Lebensmitteleinzelhandels geschrumpft sein. Allerdings wird die geschrumpfte Marge zwischen den Einzel- und Großhandelspreisen ab 2016 wieder tendenziell größer, da jetzt die Verbrauchspreise für Nahrungsmittel wieder stärker steigen als die Großhandelspreise. Das kann auch daran liegen, dass die Großhändler "von neuen Logistiktechnologien, die den Umschlag, den Transport und die Lagerhaltung optimieren und Kosten reduzieren" profitieren.⁷

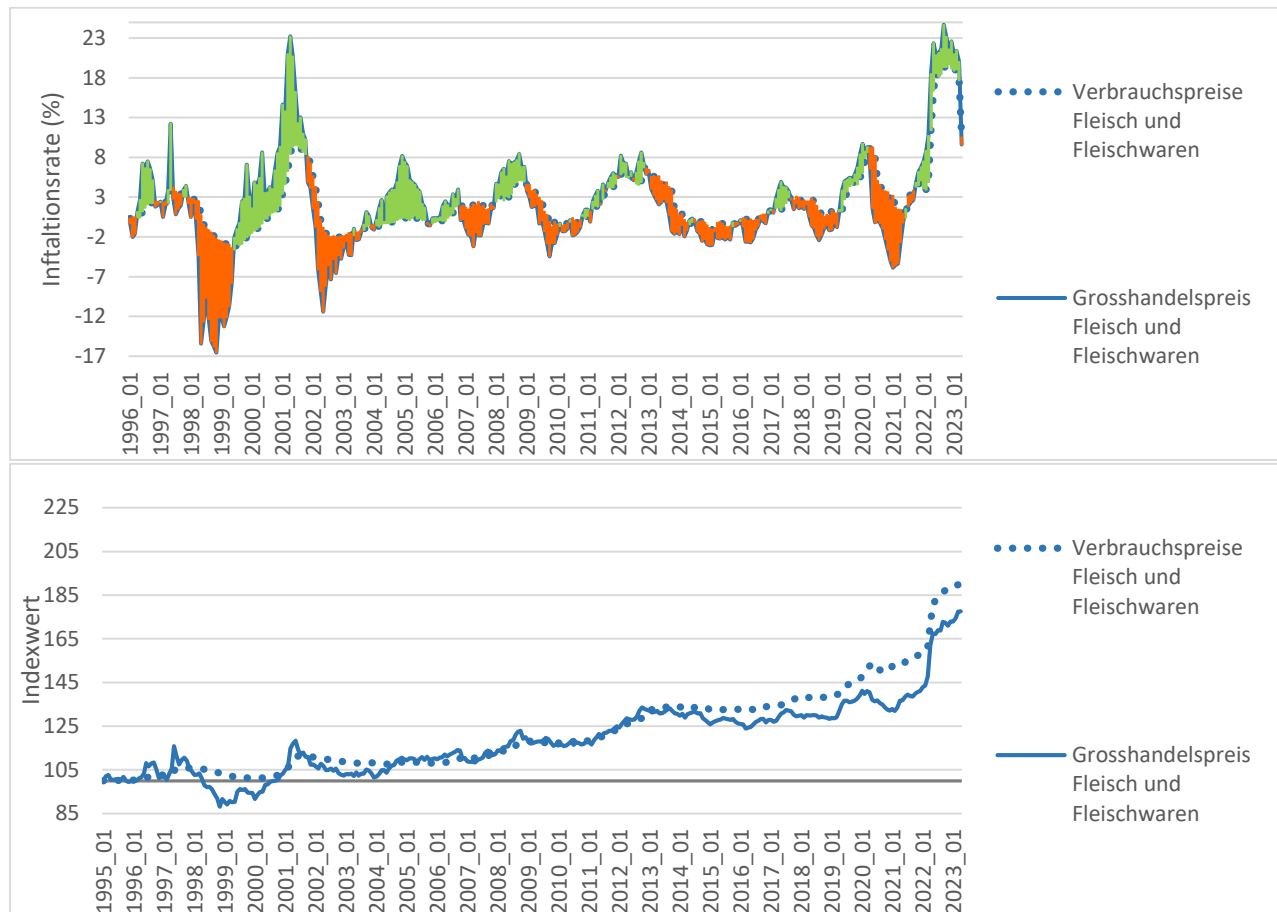
Auch bei der Entwicklung der Großhandelspreise gab es aber deutliche Unterschiede zwischen den Produktgruppen. Leider liegen nur wenige wirklich vergleichbare Preisindizes der Groß- und Einzelhandelsstufe vor. Die Produktgruppen der Groß- und Einzelhandelsstatistiken unterscheiden sich, so dass sich die Entwicklungen der Preise meist nicht sinnvoll detailliert vergleichen lassen. Für einige wenige ausgewählte Waren entlang der landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten aber ist ein Vergleich mit Einschränkungen möglich (Abbildung 14 und Abbildung 15). Für Fleisch (Abbildung 14) und Milcherzeugnisse (Abbildung 15) zeigt sich an der Entwicklung der Inflation ein klares Muster, in dem die Großhandelspreise den Einzelhandelspreisen in Phasen steigender und sinkender Inflationsraten jeweils voraus sind. Das heißt, die Teuerungsrate der Großhandelspreise für Fleisch und Milch liegt in Phasen steigender Inflation über und in Phasen sinkender Inflation unter der der Einzelhandelsphase.

Der Großhandel mit Fleisch ist stark fragmentiert: "Auf die vier größten Unternehmen im Großhandel mit Fleisch und Fleischwaren entfällt nur ein Marktanteil von unter 10 %, wobei kein einzelnes Unternehmen einen Marktanteil von über 5 % besitzt".⁸ Mit Blick auf Fleisch und Fleischwaren finden sich von 1996 bis 2012 mehr Phasen positiver Preisentwicklungen als von 2013 bis 2021 (Abbildung 14). Dementsprechend verliert der Großhandelspreis für Fleisch, der früher und stärker auf die dann bis 2022 überwiegend negativen Preisentwicklungen am Fleischmarkt reagiert, ab 2013 gegenüber dem Einzelhandelspreis. Die Einzelhandelsmargen im Fleischbereich steigen. Auffällig ist außerdem, dass sich die Großhandelspreise für Fleisch in einzelnen Jahren absolut und in Relation zu den Einzelhandelspreisen besonders negativ entwickelt haben. Wir beobachten das 1998 und 1999, 2002 sowie 2021. Es sieht aus, als würde der Einzelhandel in Jahren mit wirtschaftlichen Sondereinflüssen bzw. schwacher Nachfrage- oder Preisentwicklung, versuchen, die Fleischpreise zu stabilisieren. Wenn er dabei eine verringerte Nachfrage in Kauf nimmt, muss der Großhandel möglicherweise seine Preise noch mehr senken, um nicht auf einem Überangebot an Fleisch sitzen zu bleiben.

⁷ <https://www.ibisworld.com/de/branchenreporte/grosshandel-mit-fleisch-fleischwaren/288/>

⁸ <https://www.ibisworld.com/de/branchenreporte/grosshandel-mit-fleisch-fleischwaren/288/> ; zu den größten Fleischgroßhandelsunternehmen zählen demnach u.a. Enders GmbH & Co. KG, Emil Färber GmbH & Co. KG, Meat 2000 Fleischhandelsgesellschaft mbH und Hacilar Helal Et Kombinasi Türkische Fleischgroßhandels GmbH. "Branchenteilnehmer lagern und liefern frisches, gefrorenes, getrocknetes und gesalzenes Fleisch sowie Fleisch-Erzeugnisse wie Wurst, Pasteten, Schinken und Fleischkonserven."

Abbildung 14: Abweichung der Großhandels- von der Verbrauchspreisentwicklung für Fleisch, Januar 1995 bis April 2023



Anmerkungen: Positive Abweichungen des Großhandelspreises grün, negative Abweichungen rot; Inflation jeweils gegenüber dem Vorjahresmonat; Index umskaliert von 2015=100 auf 1995=100

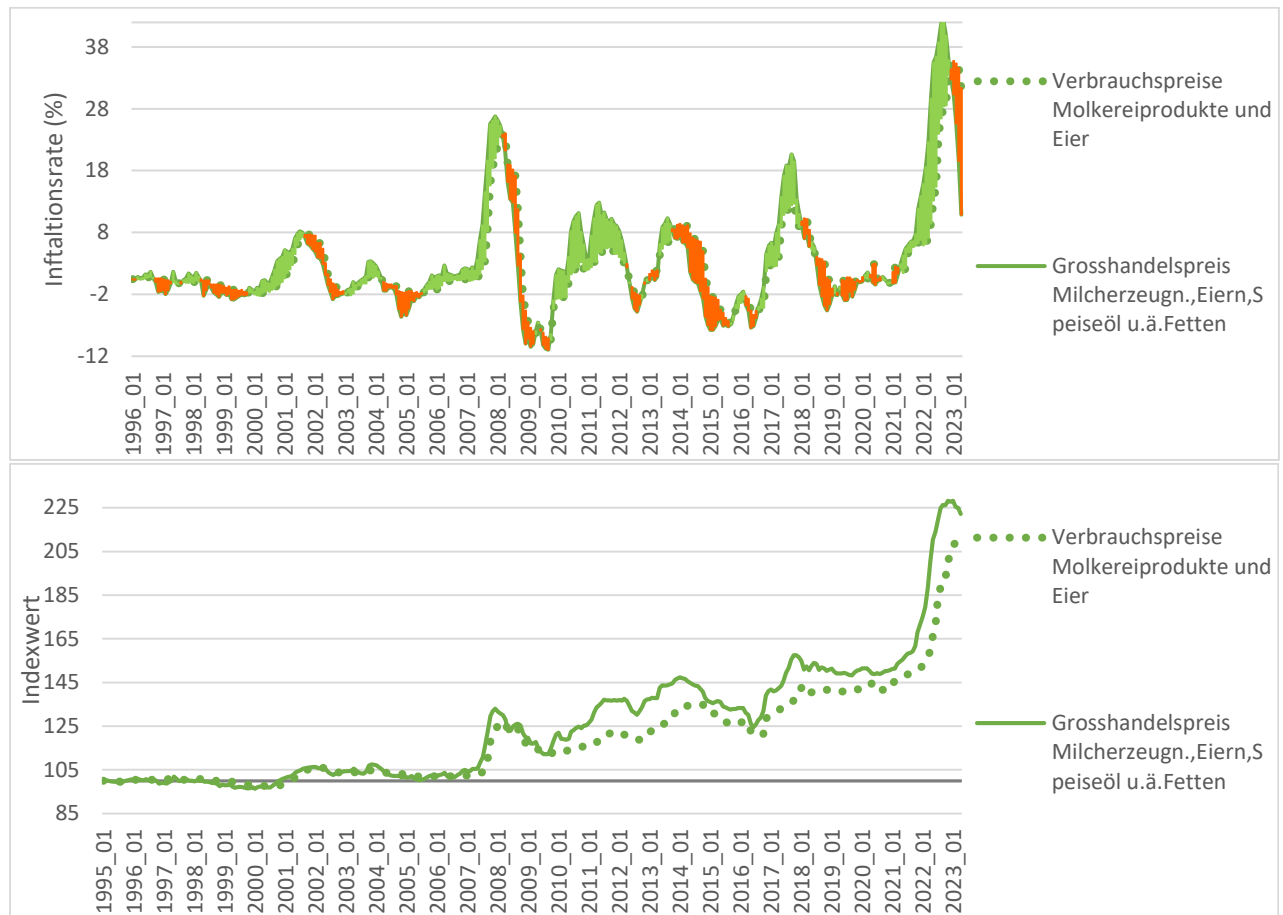
Quelle: eigene Darstellung; Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 12.06.2023, Index der Großhandelsverkaufspreise, Verbraucherpreisindex.

Auch der Milchgroßhandel wird von kleinen und mittelständischen Unternehmen dominiert.⁹ Die Einzelhandels- und Großhandelspreise für die Produktgruppen mit Milcherzeugnissen und Eiern entwickelten sich bis 2010 fast identisch (Abbildung 15). Danach entwickelten sich die Preise des Großhandels tendenziell positiver als die des Einzelhandels. So scheint zunächst wenig auf eine besondere Preismacht des Einzelhandels hin zu deuten. Dass sich nach 2010 der Preisindex der Großhandelsstufe in vielen Jahren positiver entwickelte als die Einzelhandelspreise, ohne dass das in den Folgejahren wieder voll kompensiert wurde, kann allerdings daran liegen, dass er, anders als die Produktgruppe im Einzelhandel, auch Speiseöl und ähnliche Fette umfasst. Die Weltmarktpreise für Ölpflanzen stiegen zunächst wahrscheinlich auch wegen der verstärkten Nutzung von Biokraftstoffen deutlich an (Meyer und Priefer, 2015). Ab 2021 erfolgte ein erneuter Preisanstieg für Pflanzenöle, der mit dem Ukrainekrieg und den Handelsembargos gegen Russland im Zusammenhang stand. Der Branchenreport von IBISWorld sieht den Milchgroßhandel unter Druck und führt das auch auf die starke Stellung des Einzelhandels zurück.¹⁰

⁹ <https://www.ibisworld.com/de/branchenreporte/grosshandel-mit-molkerei-erzeugnissen/289/> Zu den großen Milchgroßhändlern gehören demnach Bayernland eG, Savencia Fromage & Dairy Deutschland GmbH und Fude + Serrahn Milchprodukte GmbH & Co. KG

¹⁰ <https://www.ibisworld.com/de/branchenreporte/grosshandel-mit-molkerei-erzeugnissen/289/>

Abbildung 15: Abweichung der Großhandels- von der Verbrauchspreisentwicklung für Milch und Eier, Januar 1995 bis April 2023



Anmerkungen: Positive Abweichungen des Großhandelspreises grün, negative Abweichungen rot; Inflation jeweils gegenüber dem Vorjahresmonat; Index umskaliert von 2015=100 auf 1995=100

Quelle: eigene Darstellung; Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 12.06.2023, Index der Großhandelsverkaufspreise, Verbraucherpreisindex.

3.3 Preise landwirtschaftlicher Betriebsmittel

Neben den Preisindizes für landwirtschaftliche und gewerbliche Erzeugnisse sowie für Groß- und Einzelhandelspreise von Nahrungsmitteln werden auch Preisindizes für landwirtschaftliche Betriebsmittel betrachtet. Tabelle 2 zeigt die darin berücksichtigten Betriebsmittelgruppen und die Gewichte, mit denen sie in den Gesamtindex eingehen. Mit blauen Balken versehen sind die Gewichte der mittleren Aggregationsstufe, die im Folgenden betrachtet wird. Futtermittel sowie Maschinen und sonstige Ausrüstungsgüter und ihre Instandhaltung haben vor den sonstigen Waren und Dienstleistungen die größte Bedeutung für die Betriebsmittelkosten. Insbesondere im Pflanzenbau haben Energie- und Schmierstoffe sowie Dünge- und Pflanzenschutzmittel einen relativ hohen Anteil an den Betriebsmittelkosten.

Tabelle 2: Gütergruppen und ihre Gewichte im Preisindex (2015=100) für landwirtschaftliche Betriebsmittel 2020

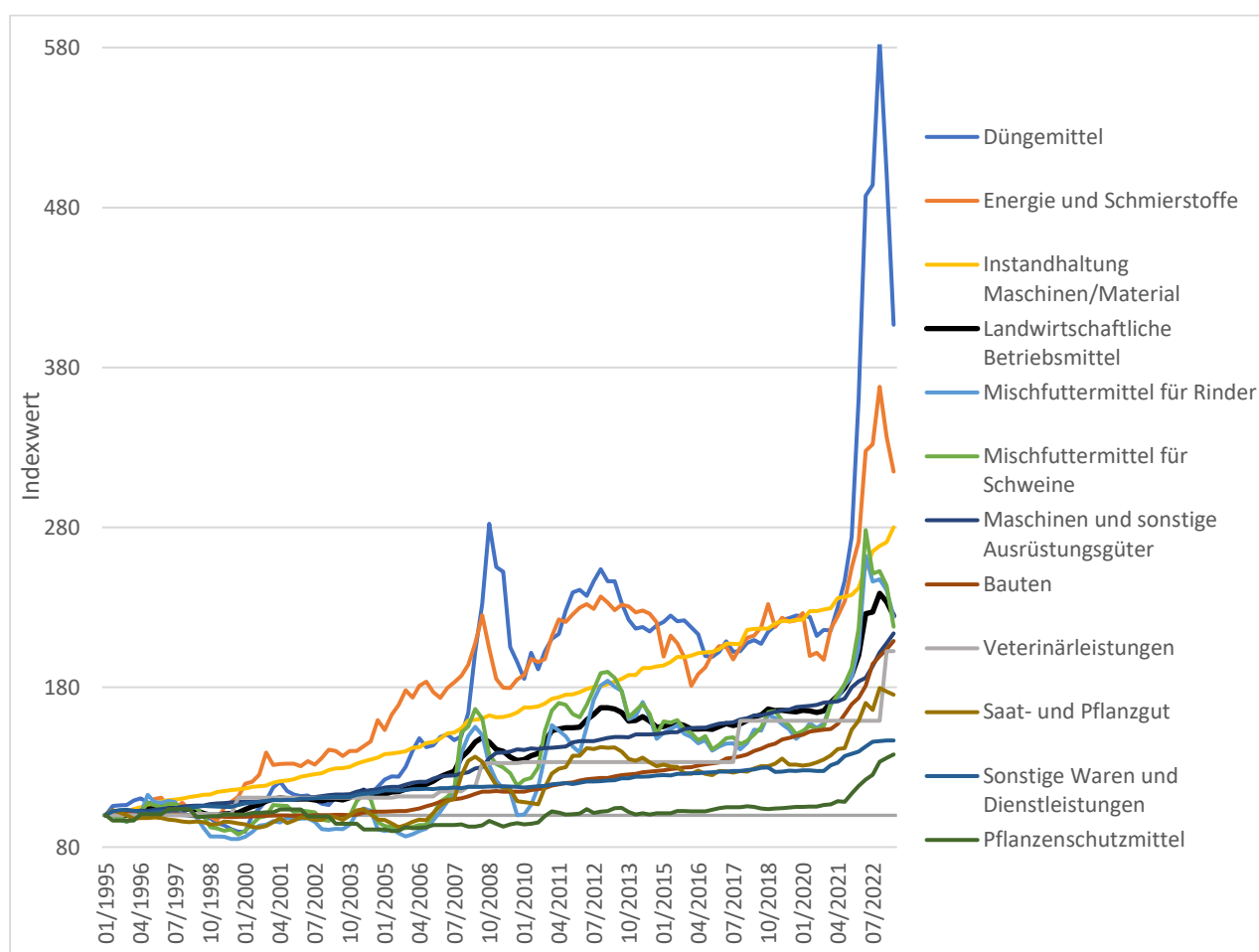
Betriebsmittel	Gewicht in Promille
Landwirtschaftliche Betriebsmittel insgesamt	1000
davon Waren und Dienstleist. des lfd. landw. Verbrauchs	734.5
davon Saat- und Pflanzgut	47.1
Energie und Schmierstoffe	108.1
davon Heizstoffe	21.2
Treibstoffe	54.6
Elektrischer Strom	29.5
Schmierstoffe	2.9
Düngemittel	70.7
Pflanzenschutzmittel	52.0
davon Fungizide	21.5
Insektizide	1.8
Herbizide	28.8
Futtermittel	194.6
davon Einzelfuttermittel	27.8
davon Getreide und Mühlennachprodukte	10.0
Ölkuchen und -schrot	17.9
Mischfuttermittel	166.8
davon Mischfuttermittel für Rinder	48.7
Mischfuttermittel für Schweine	69.7
Mischfuttermittel für Geflügel	48.4
Veterinärleistungen	25.7
Instandhaltung von Maschinen und Material	68.1
Instandhaltung von Bauten	21.6
Sonstige Waren und Dienstleistungen	146.6
davon Waren und Dienstleist. landwirt. Investitionen	265.5
davon Material	200.4
davon Maschinen und sonstige Ausrüstungsgüter	171.7
davon Maschinen und Geräte für Kulturen	68.2
Maschinen und Geräte für die Erntebergung	103.5
Fahrzeuge	28.7
davon Zugmaschinen	24.7
Sonstige Fahrzeuge	4.1
Bauten	65.1

Quelle: eigene Darstellung nach Destatis, 2020 sowie Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 14.07.2023: Index der Einkaufspreise landwirtschaftlicher Betriebsmittel: Deutschland, Quartale (Stichmonat).

Die Preisentwicklungen verschiedener landwirtschaftlicher Betriebsmittel weichen deutlich voneinander ab (Abbildung 16). Am stärksten gestiegen sind die Preise für Düngemittel sowie Energie- und Schmierstoffe. Zu

bedenken ist dabei, dass insbesondere Nitratdünger in der Erzeugung seinerseits extrem energieintensiv ist. Sehr stark gestiegen sind auch die Kosten der Instandhaltung von Maschinen und Material.¹¹ Am schwächsten sind die Preise im Beobachtungszeitraum für Pflanzenschutzmittel gestiegen. Auch die Preise für sonstige Waren und Dienstleistungen sind relativ schwach gestiegen. Auffällig ist, dass die Entwicklung der Preise für landwirtschaftliche Betriebsmittel deutlichen konjunkturellen Schwankungen unterliegen, während das für die Dienstleistungen (Instandhaltung sowie sonstige Waren und Dienstleistungen) und Bauten für die Landwirtschaft nicht gilt. Einen Sonderfall stellen die Preise für Veterinärleistungen dar, da diese wie auch sonst im medizinischen Bereich durch Gebührenverordnungen bestimmt werden.

Abbildung 16: Entwicklung der Indexwerte (2015=100, umskaliert auf 1995=100) landwirtschaftlicher Betriebsmittel, 1. Quartal 1995 bis 2. Quartal 2023



Anmerkungen: Index umskaliert von 2015=100 auf 1995=100

Quelle: eigene Darstellung; Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 12.06.2023, Index der Großhandelsverkaufspreise, Verbraucherpreisindex, Index der Einkaufspreise landwirtschaftlicher Betriebsmittel, Erzeugerpreisindex

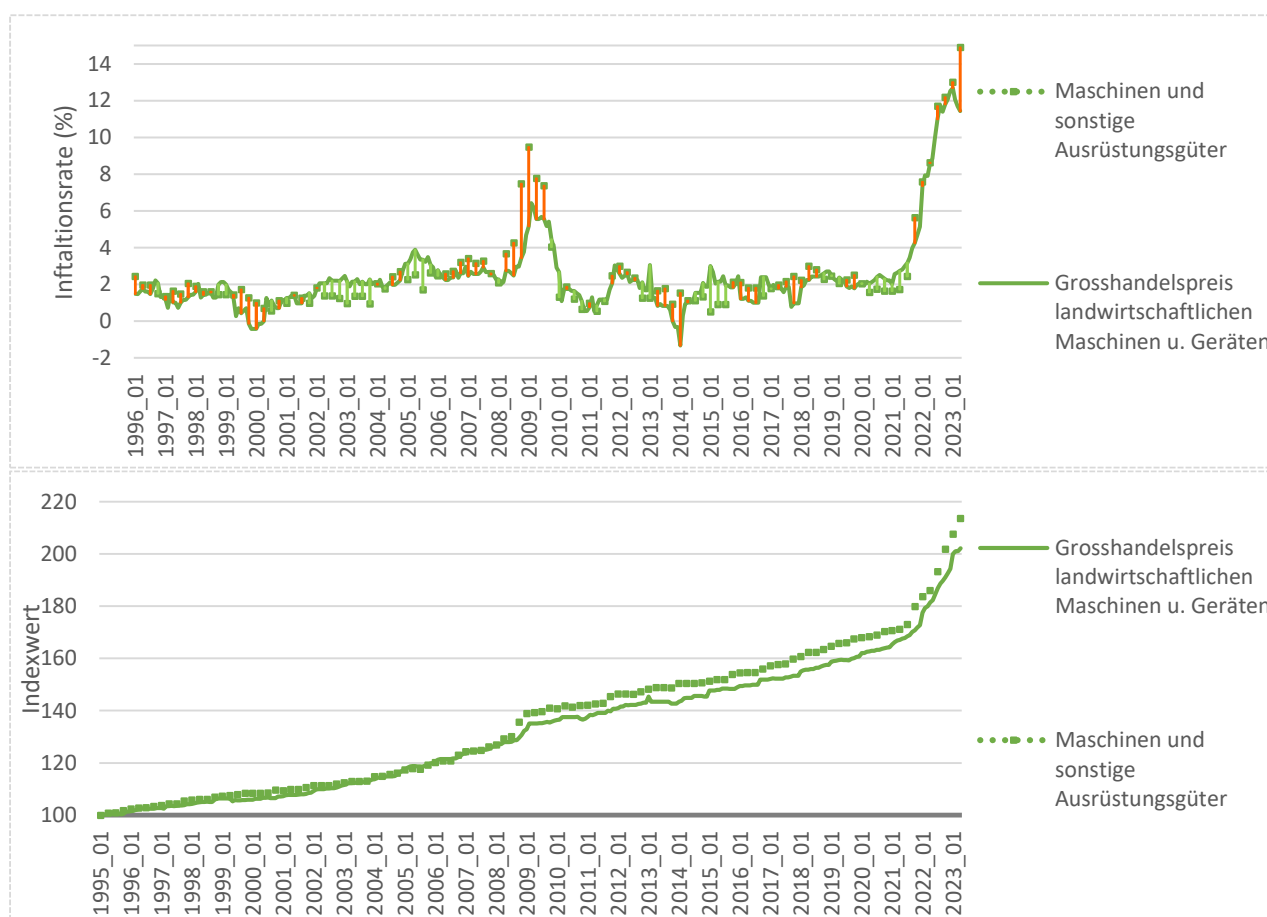
Für einen Teilbereich der Betriebsmittel, den der Maschinen und sonstiger Ausrüstungsgüter, lässt sich analog zum Vergleich zwischen Groß und Einzelhandelspreisen im Kapitel 3.2, ein Vergleich der Entwicklung von Großhandels- und Betriebsmittelpreisentwicklung anstellen (Abbildung 17). Der Maschinengroßhandel agiert dabei als Ausrüster der Landwirtschaft (Holst und Scheier, 2019). IBISworld schreibt in seinem Branchenreport 2023, dass die vier größten Unternehmen des Großhandels landwirtschaftlicher Maschinen in Deutschland zusammen einen Marktanteil von weniger als 15 % in sich vereinen dürften. Neben einigen großen Konzernen

¹¹ Kokieva et al. (2021) schreiben, dass Reparaturbetriebe bis vor kurzem über ein Beinahe-Monopol beim Vertrieb von Ersatzteilen und Materialien verfügten und Fristen, Umfang und Kosten der Arbeiten diktieren konnten.

wie beispielsweise der BayWa AG seien vor allem kleine und mittelständische Unternehmen in der Branche tätig.¹² Während die Lebensmittelgroßhändler von Seiten des Einzelhandels unter Druck geraten, geht der Druck hier laut IBISWorld von einem Angebotsoligopol der Hersteller aus. Allerdings heißt es in dem Branchenreport auch, der Großhandel nehme "eine wichtige Scharnierfunktion beim Vertrieb von Landmaschinen" ein. Der Verkauf von Maschinen über den Großhandel sei "in der Landwirtschaft immer noch der bei Weitem gebräuchlichste Vertriebsweg".¹³ Zunehmende Konkurrenz entsteht dem Großhandel durch Internethandel und Direktvertrieb der Herstellerunternehmen (Holst und Scheier, 2019).

Die Entwicklung von Preisen und Margen im Maschinengroßhandel hängt von Entwicklungen am Weltmarkt und Wechselkursschwankungen aber auch von der konjunkturellen Situation der aufnehmenden Hand, wie etwa der Landwirtschaft, ab (Holst und Scheier, 2019). Im Landmaschinenhandel finden sich wenige größere Schwankungen der Inflationsraten und in den Schwankungen finden sich keine klaren Muster in der Entwicklung der Teuerung der Groß- und Einzelhandelspreise (Abbildung 17).

Abbildung 17: Abweichung der Großhandels- von der Betriebsmittelpreisentwicklung für Maschinen, Januar 1995 bis April 2023



Anmerkungen: Positive Abweichungen des Großhandelspreises grün, negative Abweichungen rot; Inflation jeweils gegenüber dem Vorjahresmonat; Index umskaliert von 2015=100 auf 1995=100

Quelle: eigene Darstellung; Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 12.06.2023, Index der Großhandelsverkaufspreise, Index der Einkaufspreise landwirtschaftlicher Betriebsmittel.

¹² <https://www.ibisworld.com/de/branchenreporte/grosshandel-mit-landwirtschaftlichen-maschinen/306/> Zu den größten Großhändlern landwirtschaftlicher Maschinen gehören demnach BayWa AG, Agravis Raiffeisen AG und Fricke Group GmbH & Co. KG.

¹³ <https://www.ibisworld.com/de/branchenreporte/grosshandel-mit-landwirtschaftlichen-maschinen/306/>

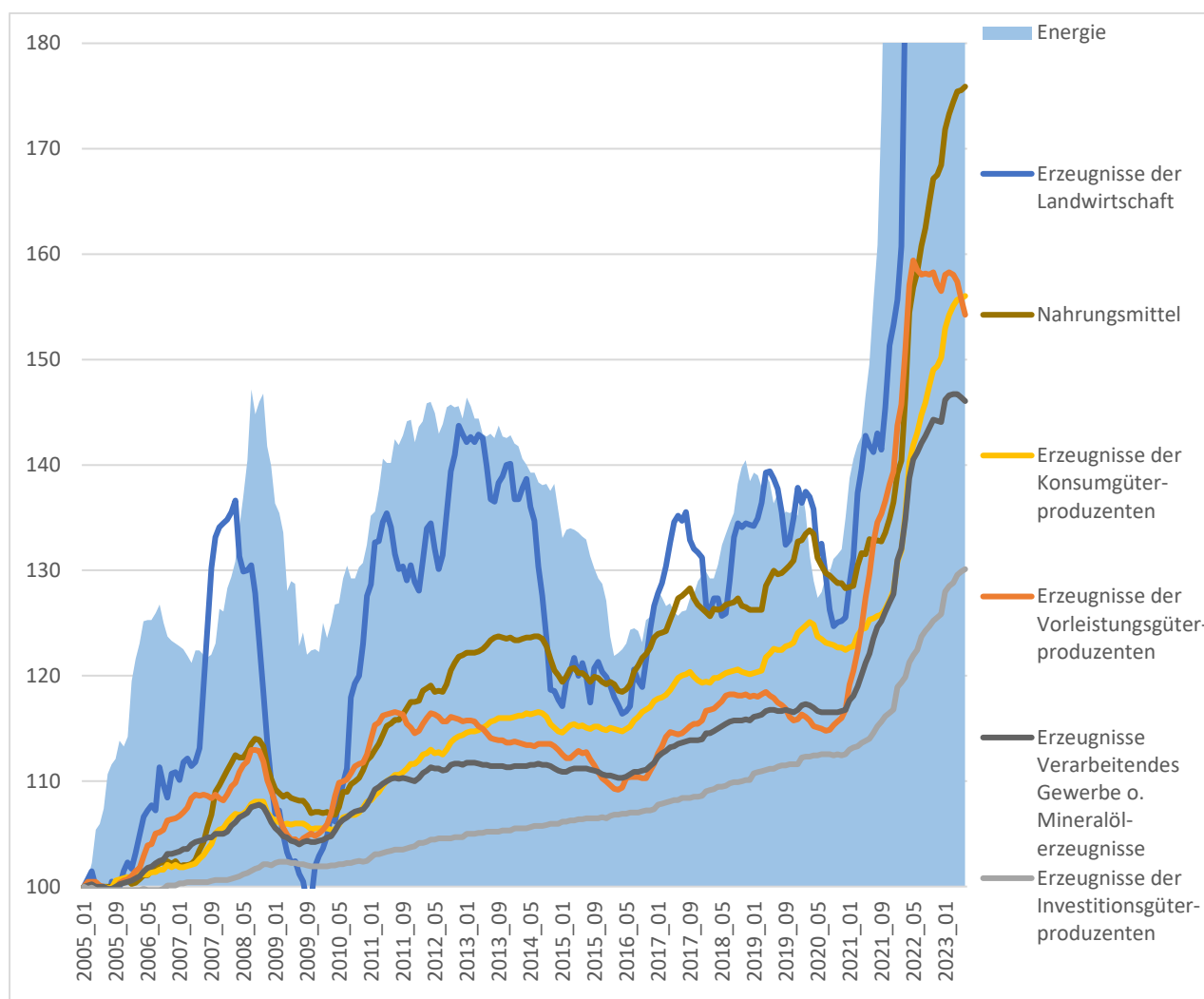
Abbildung 17 zeigt, dass die Großhandels- und die Betriebsmittelpreise für landwirtschaftliche Maschinen und Geräte zwischen Januar 1995 und April 2023 fast gleich gestiegen sind. Allerdings war der stark international orientierte Maschinengroßhandel von der Wirtschafts- und Finanzkrise stark betroffen (Holst und Scheier, 2019). Auch die Landmaschinenindustrie verzeichnete da extreme Einbrüche beim Absatz und Gewinneinbußen (Ahmed et al., 2010). Nach einem "Boomjahr" in 2008 gab es gleichzeitig, vielleicht wegen der gestörten Lieferketten, einen deutlichen Preisanstieg (vgl. Abbildung 17). Dieser konnte augenscheinlich vom Großhandel nicht in Gänze weitergegeben werden. Der dadurch größer gewordene Abstand zwischen Großhandels- und Betriebsmittelpreisen blieb auch nach 2009 bestehen. Das bedeutet, dass die Margen der Großhändler gegenüber anderen Vertriebswegen wie dem Direkt- oder Onlinehandel dauerhaft gesunken sind. Das könnte allerdings auch durch eine Leistungs- und Kostenverschiebung zwischen verschiedenen Anbietern begründbar sein. So wird beobachtet, dass im Online- und Direktvertrieb verstärkt Service- und Beratungsleistungen integriert sind, um die eigene Marktposition bei den Kundinnen und Kunden zu stärken (Holst und Scheier, 2019).

3.4 Erzeugungspreisentwicklungen

Bei der Betrachtung der Erzeugungspreise sind gewerbliche von landwirtschaftlichen Erzeugungspreisen zu unterscheiden. Abbildung 18 zeigt die Entwicklung der Erzeugungspreisindizes für verschiedene gewerbliche Gütergruppen und für die Landwirtschaft von 2005 bis Juni 2023. Die landwirtschaftlichen Erzeugungspreise haben sich in den vergangenen Jahrzehnten deutlich schwächer entwickelt als die gewerblichen Erzeugungspreise (vgl. Abbildung 6 und Abbildung 8). Für den hier betrachteten Zeitraum gilt das aber nicht. Sie sind ganz im Gegenteil gegenüber 2005 stärker gestiegen als die gewerblichen Erzeugungspreise. Auffallend ist der enge Zusammenhang zur Entwicklung der Energiepreise.

Auch die gewerblichen Erzeugungspreise für Nahrungsmittel sind auch schon vor 2022 stärker gestiegen als die Erzeugungspreise gewerblicher Konsumgüter insgesamt; außerdem sind die gewerblichen Erzeugungspreise für Konsumgüter allgemein und für Nahrungsmittel im Speziellen auch stärker gestiegen als die für Erzeugnisse des verarbeitenden Gewerbes insgesamt und vor allem für Investitionsgüter. Ab 2011 sind die gewerblichen Erzeugungspreise für Nahrungsmittel auch schneller gestiegen als die für Vorleistungsgüter; für die Erzeugungspreise der Konsumgüter insgesamt gilt das so nur für die Zeit zwischen 2011 und 2021.

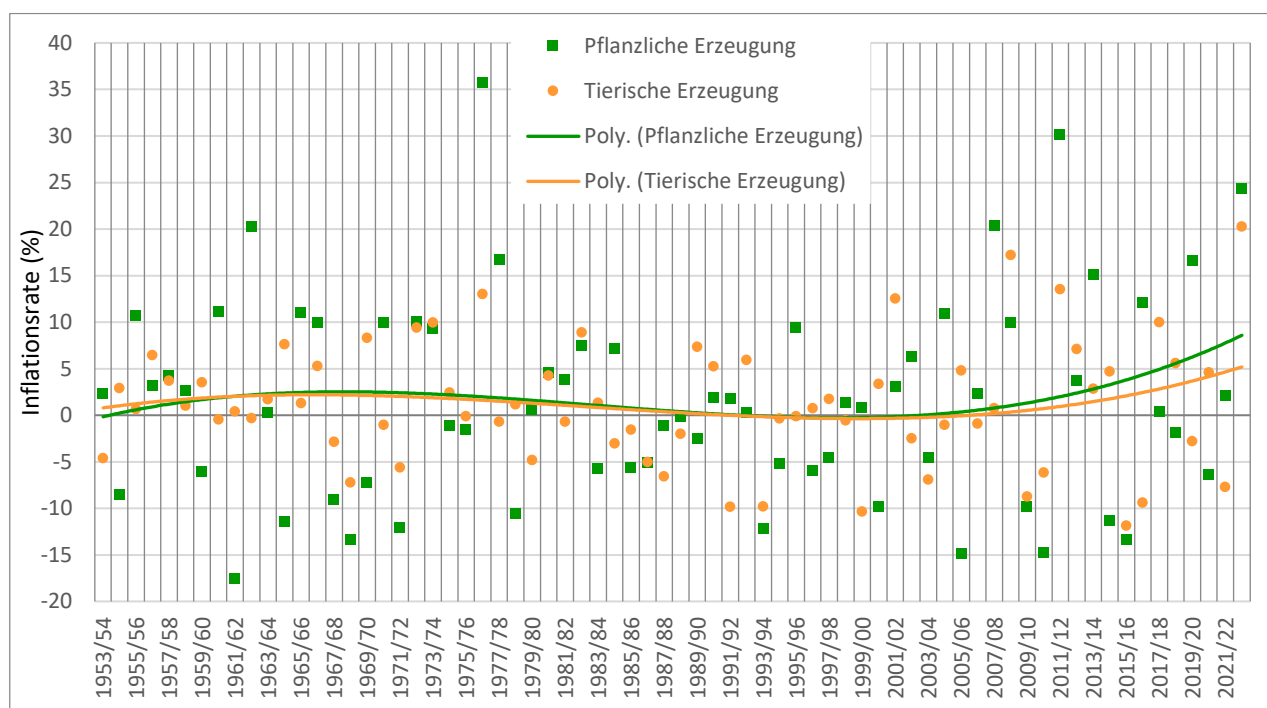
Abbildung 18: Entwicklung der Indizes gewerblicher Erzeugungspreise für Nahrungsmittel und Energie und weitere Branchenaggregate, Januar 2005 bis Juni 2023



Quelle: Eigene Darstellung. Daten: © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023: Statistischer Bericht: Indizes der Erzeugerpreise gewerblicher Produkte (Inlandsabsatz), Juni 2023.

Abbildung 19 zeigt die Entwicklung der Inflationsraten für landwirtschaftliche Preise seit dem Wirtschaftsjahr 1953/54 differenziert nach pflanzlichen¹⁴ und tierischen Erzeugnissen¹⁵. Die Entwicklung der Erzeugungspreise verschiedener landwirtschaftlicher Gütergruppen weicht nicht fundamental von der mittleren Entwicklung der landwirtschaftlichen Erzeugungspreise ab. Ab 2005 verzeichnen die Preise im Mittel einen deutlichen Anstieg; unter den Erzeugungspreisen fällt der Anstieg für Schweine relativ schwach und der für Getreide relativ stark aus (nicht abgebildet). Der von starken Volatilitäten überlagerte Preisanstieg mündet in die inflationäre Phase der Jahre 2021 bis 2023. Auffällig ist, dass zunächst die Erzeugungspreise für Schweine stärkeren Schwankungen unterlagen, während ab 2004 die Schwankungen der Erzeugungspreise für Getreide sehr stark werden (nicht abgebildet).

Abbildung 19: Entwicklung der Inflationsraten der pflanzlichen und tierischen Erzeugung, Wirtschaftsjahre 1953/54 bis 2021/22



Anmerkungen: Die Linie zeigen die quadratischen Trends der Inflationsraten.

Quelle: eigene Berechnung und Darstellung; Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 17.11.2023, "Erzeugerpreisindizes landwirtschaftlicher Produkte: Deutschland, Wirtschaftsjahr, Landwirtschaftliche Produkte" (2015=100).

Im Folgenden vergleichen wir die landwirtschaftlichen Erzeugungspreise, die gewerblichen Erzeugungspreise und die Verbrauchspreise für ausgewählte Produkte entlang der Wertschöpfungsketten Zucker (Abbildung 20 und Abbildung 21), Brotgetreide (Abbildung 22 bis Abbildung 25) und Fleisch (Abbildung 26 und Abbildung 27). Diese Wertschöpfungsketten wurden ausgewählt, weil in ihnen die Produktgruppenaggregation einen Vergleich, wenn auch mit Einschränkungen, erlaubt. Die Quellenangaben für Abbildung 20 bis Abbildung 26 werden aus Platzgründen in Fußnote 16 angegeben.¹⁶ In den Abbildungen werden die Zeiträume von Januar 1992 bis Dezember 2021 und von Januar 2016 bis Juni 2023 jeweils getrennt betrachten. Die Entwicklung wird jeweils

¹⁴ Getreide, Handelsgewächse und Erzeugnisse des Gemüse- und Gartenbaus

¹⁵ Tiere, Milch und Eier

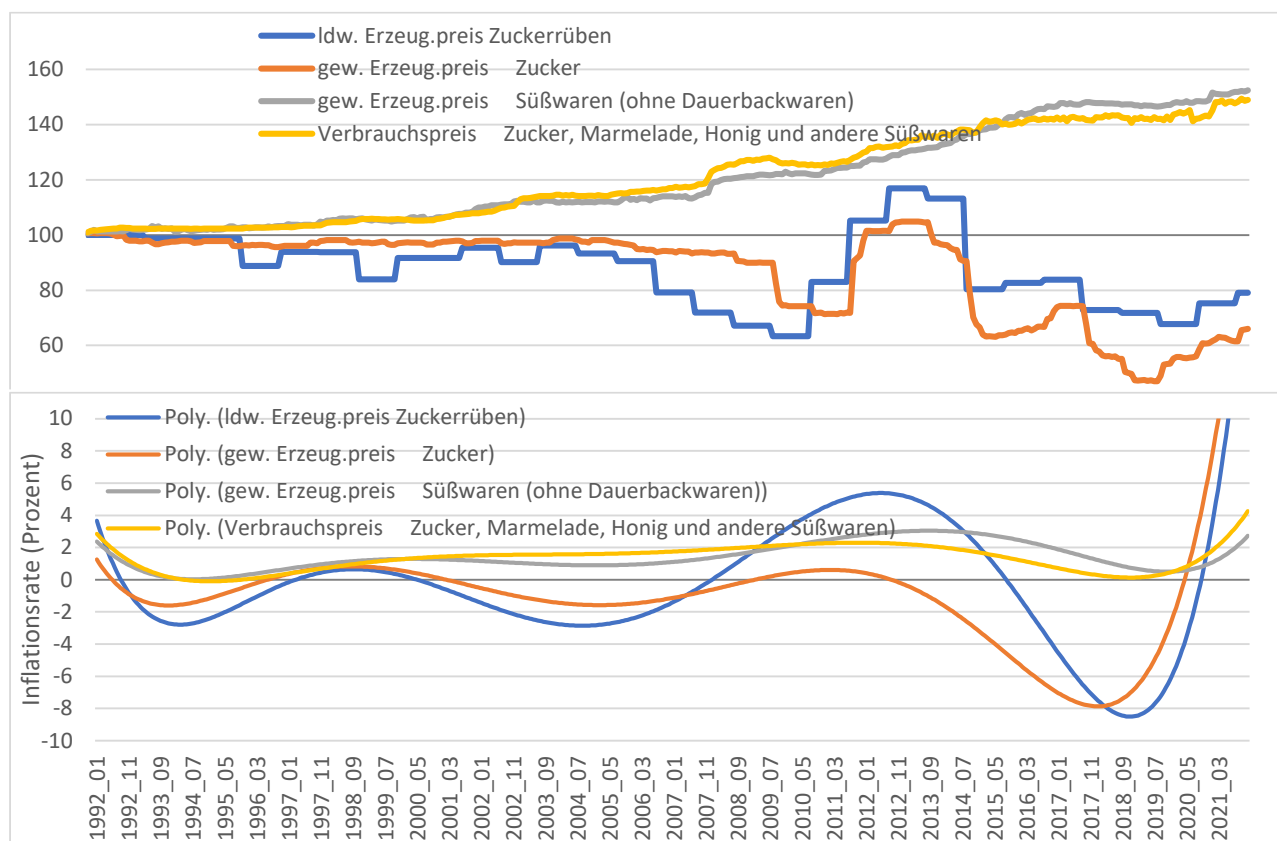
¹⁶ Quelle: Eigene Berechnung und Darstellung; Daten: © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 14.08.2023: Erzeugerpreisindizes landwirtschaftlicher Produkte und Erzeugerpreisindex gewerblicher Produkte, (2015=100); Verbraucherpreisindex (2020=100); Deutschland, Monate, Landwirtschaftliche Produkte bzw. Güterverzeichnis (GP2009 2-6-Steller Hierarchie) bzw. Klassifikation der Verwendungszwecke des Individualkonsums (COICOP 2-5-Steller Hierarchie).

sowohl anhand der absoluten Indexwerte als auch anhand der jährlichen Inflationsraten nachvollzogen, wobei anstatt der Inflationsraten die geschätzten polynomen Trends abgebildet werden. Das ermöglicht angesichts der sehr hohen Schwankungen der Teuerungsraten einen Vergleich der mittleren Teuerung verschiedener Güter und Produkte entlang der Wertschöpfungsketten. Für den längeren Zeitraum von 1992 bis 2022 werden Polynome sechsten Grades und für den kürzeren Zeitraum von 2016 bis Juni 2023 werden Polynome dritten Grades geschätzt.

3.4.1 Wertschöpfungskette Zucker

Abbildung 20 zeigt die Preisentwicklungen in der Wertschöpfungskette "Zucker". Die Entwicklung der gewerblichen Erzeugungspreise von Süßwaren und der Verbrauchspreise für Süßwaren zeigt keinen ausgeprägten Zusammenhang mit der Entwicklung der Erzeugungspreise für Zuckerrüben und Zucker. Die Preise für Süßwaren steigen bis 2021 relativ konstant an, wobei sich die Inflationsrate langsam von etwa einem Prozent zu Beginn des Beobachtungszeitraums auf etwa zwei Prozent im Jahr 2020 steigert. Die Teuerung der Verbrauchspreise für Süßwaren liegt nur zeitweise über der der gewerblichen Erzeugungspreise. Im Zeitraum zwischen 2011 und 2019 ist die Inflationsrate der gewerblichen Erzeugungspreise für Süßwaren höher als ihre Verbrauchspreise.

Abbildung 20: Entwicklung landwirtschaftlicher/gewerblicher Erzeugungs- und Verbrauchspreisindizes für Zuckerrüben, Zucker und Süßwaren bzw. ihrer Inflation, Januar 1992 bis Dezember 2021



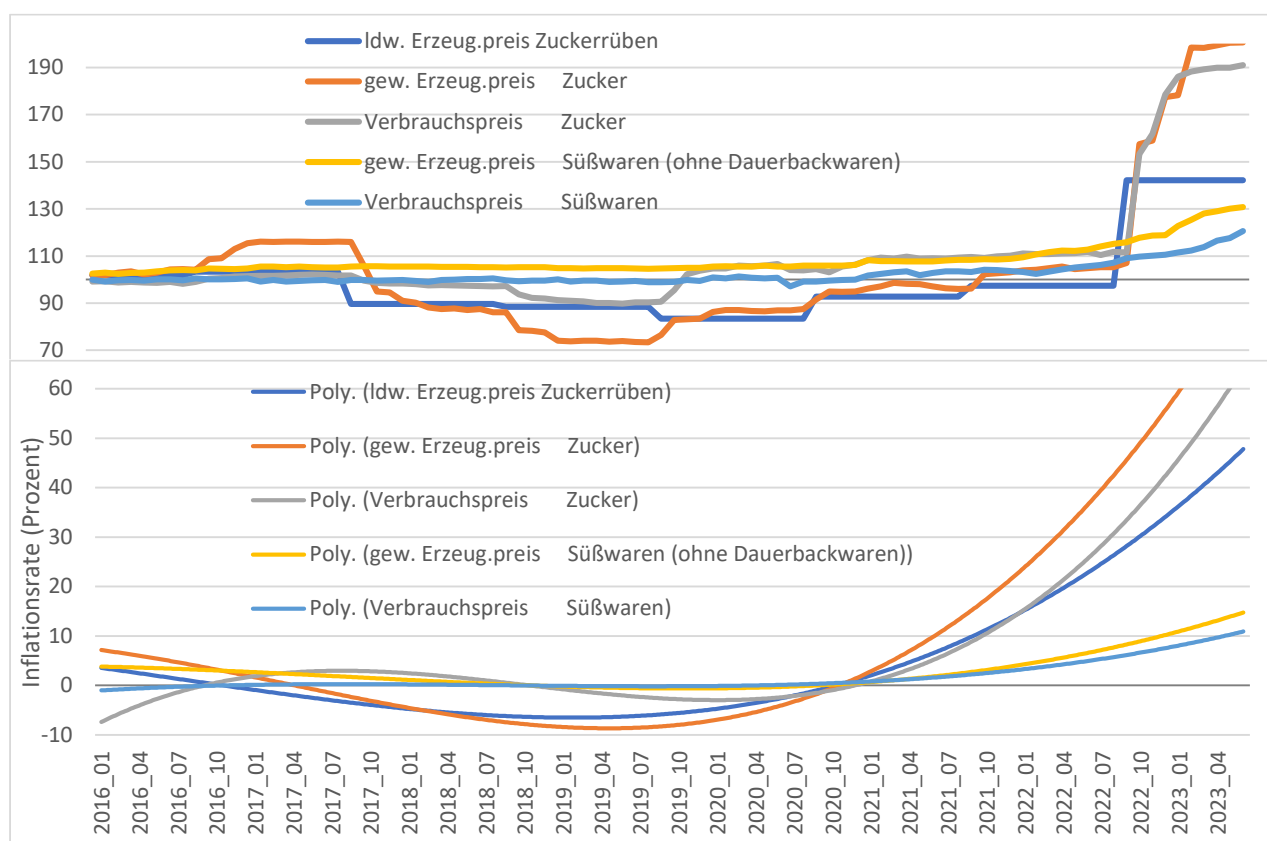
Anmerkungen: Inflation als polynomischer Trend sechsten Grades; gesonderte Quellenangabe in Fußnote 16

Die Erzeugungspreise für Zucker und Zuckerrüben hingegen sinken bis 2010 tendenziell. Dabei entwickeln sich die Erzeugungspreise für Zucker tendenziell stabiler als die für Zuckerrüben. Eine positivere Entwicklung der Erzeugungspreise für Zuckerrüben als für Zucker lässt sich nur innerhalb des Zeitraums von 2007 bis 2017 beobachten. In diesen Jahren fand die große Zuckermarktreform der EU Agrarpolitik statt, was zu großen

Verunsicherungen in der Landwirtschaft und in der Zuckererzeugung führte. Zuckerfabriken hatten teilweise Probleme genug Rüben zu erhalten, so dass einige geschlossen wurden.

Abbildung 21 fokussiert auf die Preisentwicklung zwischen Januar 2016 und Mai 2023. In 2016 stieg der Erzeugungspreis für Zucker zwischenzeitlich deutlich an. Doch ansonsten lagen die Inflationsraten der Erzeugungs- und der Verbrauchspreise für Süßwaren über der der Erzeugungspreise für Zucker und Zuckerrüben. Das änderte sich 2021 mit dem langsamen Einsetzen der inflationären Phase der Jahre 2022 und 2023. Jetzt stieg die Teuerung der Erzeugungspreise für Zucker steil an. Etwas später setzte auch die starke Teuerung der Erzeugungspreise für Zuckerrüben und der Verbrauchspreise für Zucker ein. Die Teuerung der Zuckerrüben brach früher wieder ab. Auch Erzeugungs- und Verbrauchspreise für Süßwaren stiegen deutlich, allerdings lag ihre Inflationsrate jetzt anders als in den Jahren zuvor unterhalb der Inflation von Zucker und Zuckerrüben.

Abbildung 21: Entwicklung landwirtschaftlicher/gewerblicher Erzeugungs- und Verbrauchspreisindizes für Zuckerrüben, Zucker und Süßwaren bzw. ihrer Inflation, Januar 2016 bis Juni 2023



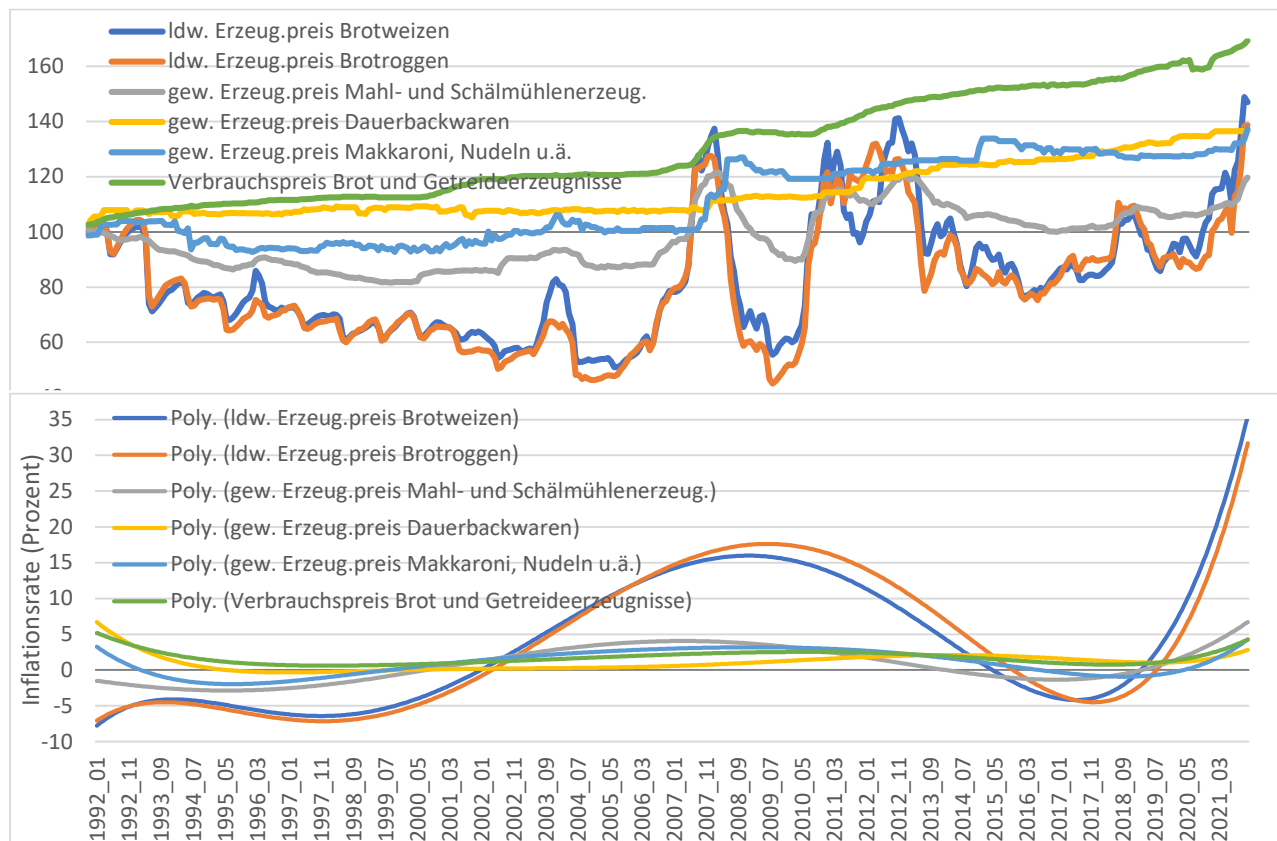
Anmerkungen: Inflation als polynomischer Trend dritten Grades; gesonderte Quellenangabe in Fußnote 16

3.4.2 Wertschöpfungskette Getreide

Abbildung 22 vergleicht die Preisentwicklungen entlang der Wertschöpfungsketten "Getreide" für den Zeitraum 1992 bis 2021. Über diesen Betrachtungszeitraum steigen zwar die Verbrauchspreise für Brot- und Getreideerzeugnisse deutlich stärker an als die gewerblichen und landwirtschaftlichen Erzeugungspreise der Wertschöpfungskette; zwischen 2002 und 2015 und ab 2019 ist aber die mittlere Inflation der Erzeugungspreise für Brotweizen und Brotroggen höher als für die anderen Erzeugungs- und Verbrauchspreise. Davor und dazwischen erleiden die landwirtschaftlichen Erzeugungspreise allerdings einen Preisverfall. Dieser Preisverfall, wird von den Erzeugungspreisen für Mahl- und Schälmmühlenerzeugnisse und für Makkaroni, Nudeln und ähnlichem nur bedingt nachvollzogen. Insgesamt erfahren die landwirtschaftlichen Erzeugungspreise der

Getreidewertschöpfungskette sowohl kurz- als auch mittelfristig sehr viel stärkere Schwankungen als die Preise auf den nachgelagerten Stufen.

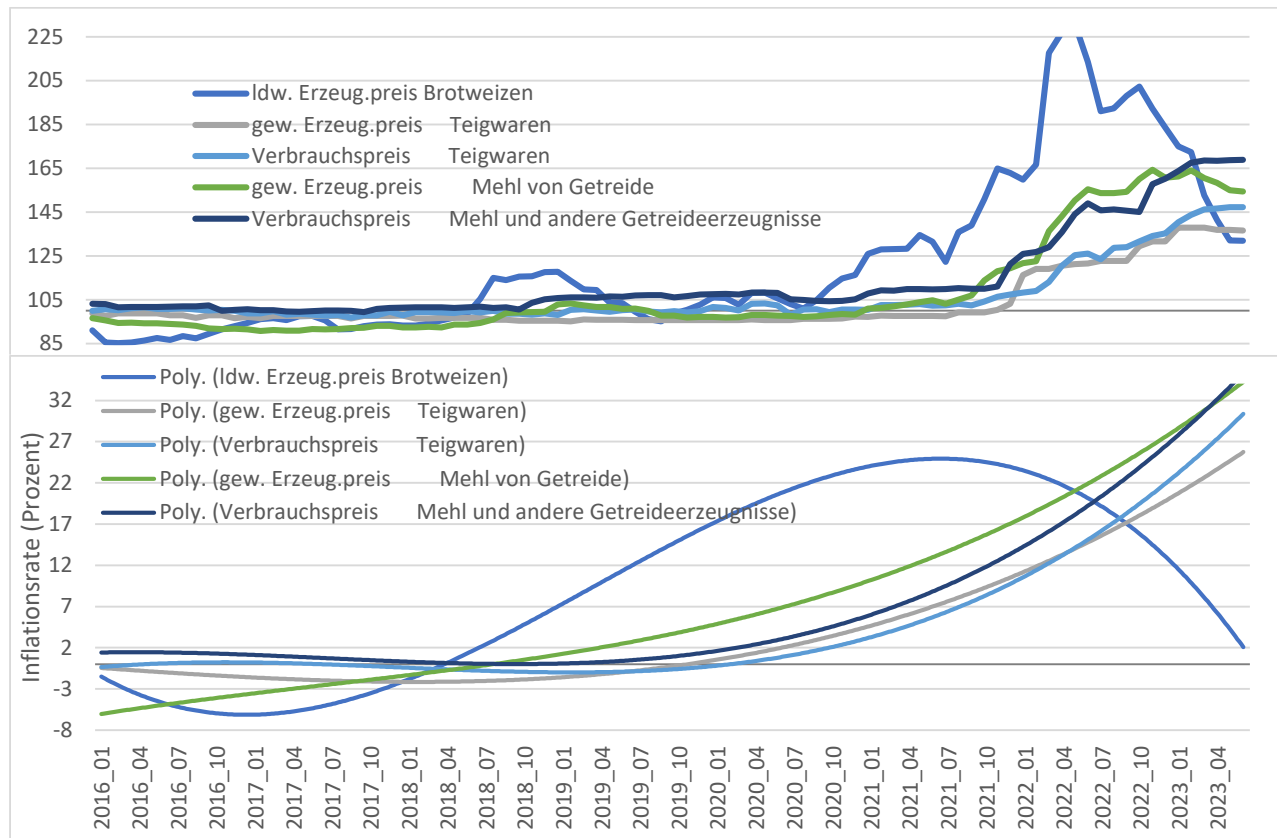
Abbildung 22: Entwicklung landwirtschaftlicher/gewerblicher Erzeugungs- und Verbrauchspreispreisindizes für Getreide und Getreideerzeugnisse bzw. ihrer Inflation, Januar 1992 bis Dezember 2021



Anmerkungen: Inflation als polynomischer Trend sechsten Grades; gesonderte Quellenangabe in Fußnote 16

Abbildung 23 und Abbildung 24 fokussieren auf die Entwicklung der Preise entlang der Getreidewertschöpfungsketten zwischen Januar 2016 und Juni 2023. Abbildung 23 vergleicht die Entwicklung der Preise für Brotweizen mit der für Teigwaren und Mehl; Abbildung 24 vergleicht die Entwicklung der Preise für Brotweizen und Brotroggen mit der für verschiedene Backwaren. Ein Großteil der hier betrachteten Zeitspanne ist, wie schon die Jahre 2002 bis 2015 durch eine starke Teuerung der Erzeugungspreise für Brotgetreide gekennzeichnet. Dieses Mal allerdings ist die Teuerung noch ausgeprägter und die gewerblichen Erzeugungspreise sowie die Verbrauchspreise der Wertschöpfungskette vollziehen sie, wenn auch mit einer gewissen Verzögerung, nach. Gegen Ende des Beobachtungszeitraums übersteigt ihre Teuerung die der landwirtschaftlichen Erzeugungspreise. Die Teuerung der Erzeugungspreise von Getreidemehl ist ab etwa 2018 und bis Ende 2022 höher als die aller anderen beobachteten Getreideerzeugnispreise.

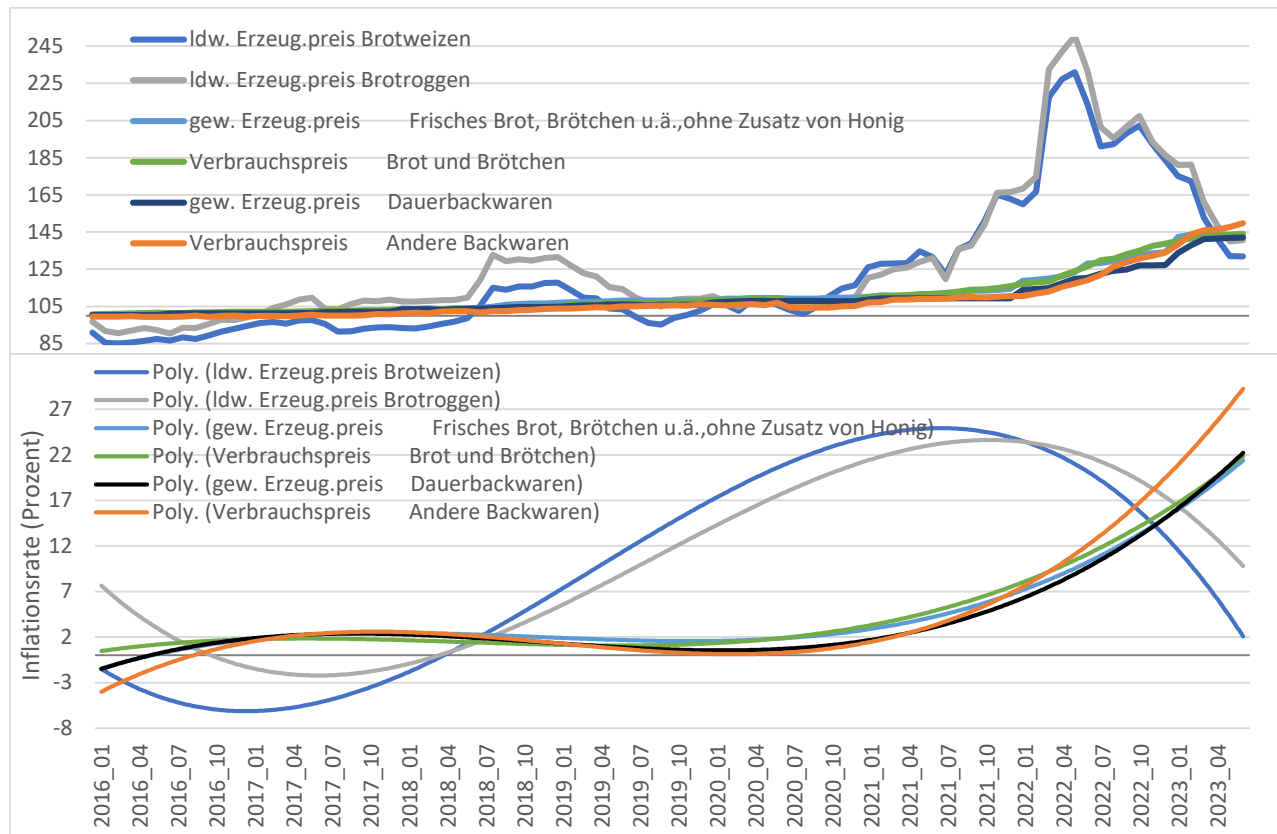
Abbildung 23: Entwicklung landwirtschaftlicher/gewerblicher Erzeugungs- und Verbrauchspreisindizes für Getreide, Teigwaren, Mehl bzw. ihrer Inflation, Januar 2016 bis Juni 2023



Anmerkungen: Inflation als polinomischer Trend dritten Grades; gesonderte Quellenangabe in Fußnote 16

Die Handelsspanne für Mehl und die Produktionsspanne für Teigwaren (Abbildung 23) sowie die Produktionsspannen von Backwaren (Abbildung 24) könnten sich in diesem Zeitraum verringert haben. Das gilt, obwohl nicht nur die Erzeugungspreise für Mehl, sondern auch die Erzeugungs- und Verbrauchspreise für Mehl, Teigwaren sowie Backwaren in diesem Zeitraum deutlich gestiegen sind.

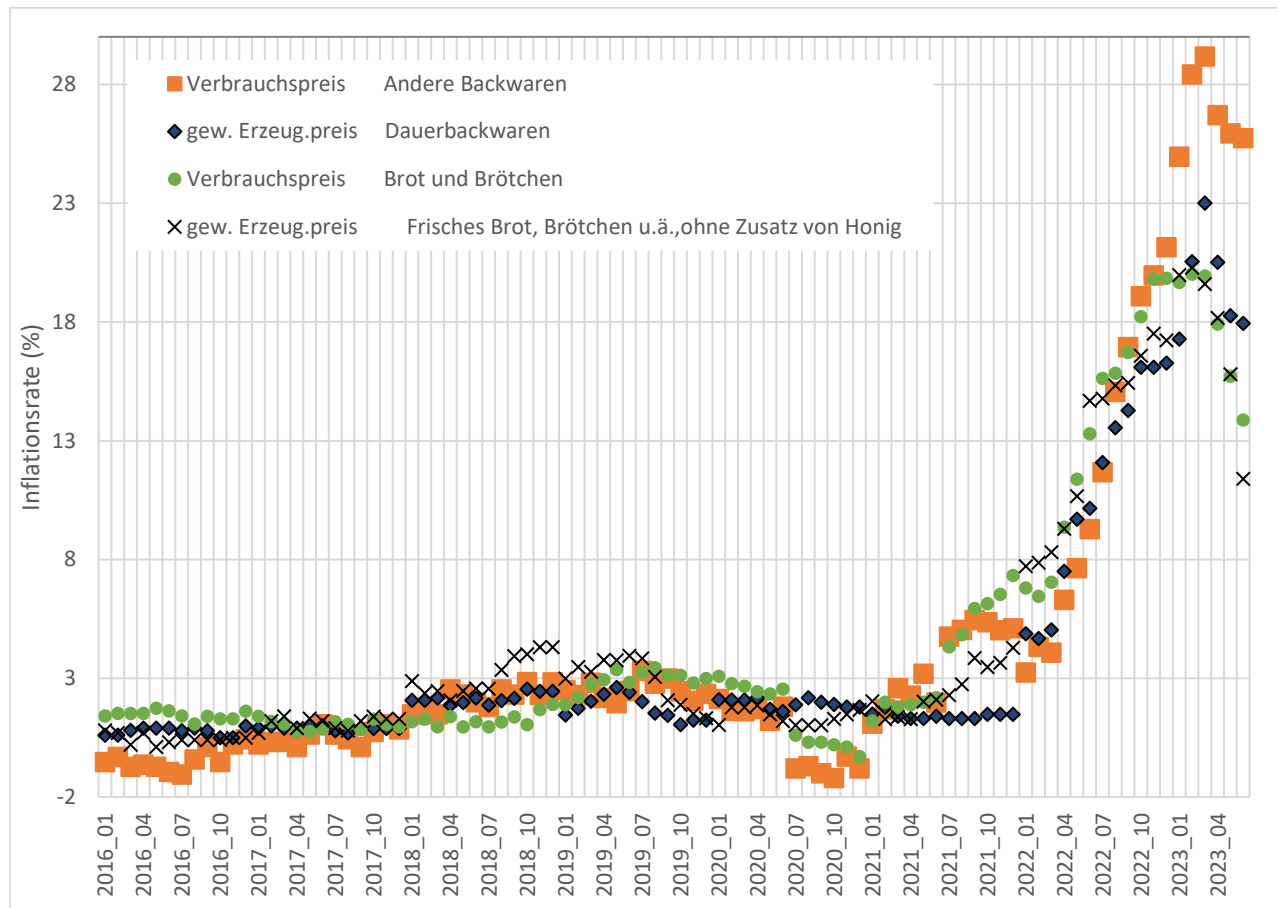
Abbildung 24: Entwicklung landwirtschaftlicher/gewerblicher Erzeugungs- und Verbrauchspreisindizes für Getreide und Backwaren bzw. ihrer Inflation, Januar 2016 bis Juni 2023



Anmerkungen: Inflation als polynomischer Trend dritten Grades; gesonderte Quellenangabe in Fußnote 16

Abbildung 25 vergleicht die Inflationsraten der gewerblichen Erzeugungs- und der Verbrauchspreise für Brot und Brötchen sowie für andere (Dauer-) Backwaren von 2016 bis 2023. Für frische Brot und Brötchen sind die Inflationsraten der Erzeugungs- und Verbrauchspreise besonders auch in der Hochinflationsrate der Jahre 2022 und 2023 sehr ähnlich, was auf relativ konstante Handelsspannen hinweist. Mit Blick auf Dauerbackwaren bzw. andere Backwaren hingegen, die ja weniger im spezialisierten Handel, sondern mehr im allgemeinen LEH vertrieben werden, ist die Inflationsrate der Verbrauchspreise in der Hochinflationsphase deutlich höher als die der Erzeugungspreise. Das Umgekehrte gilt allerdings für die vorherige zweite Hälfte des Jahres 2020, also in der Phase der "Corona-Depression".

Abbildung 25: Entwicklung der Inflation gewerblicher Erzeugungspreise und der Verbrauchspreise für Getreide und Backwaren, Januar 2016 bis Juni 2023

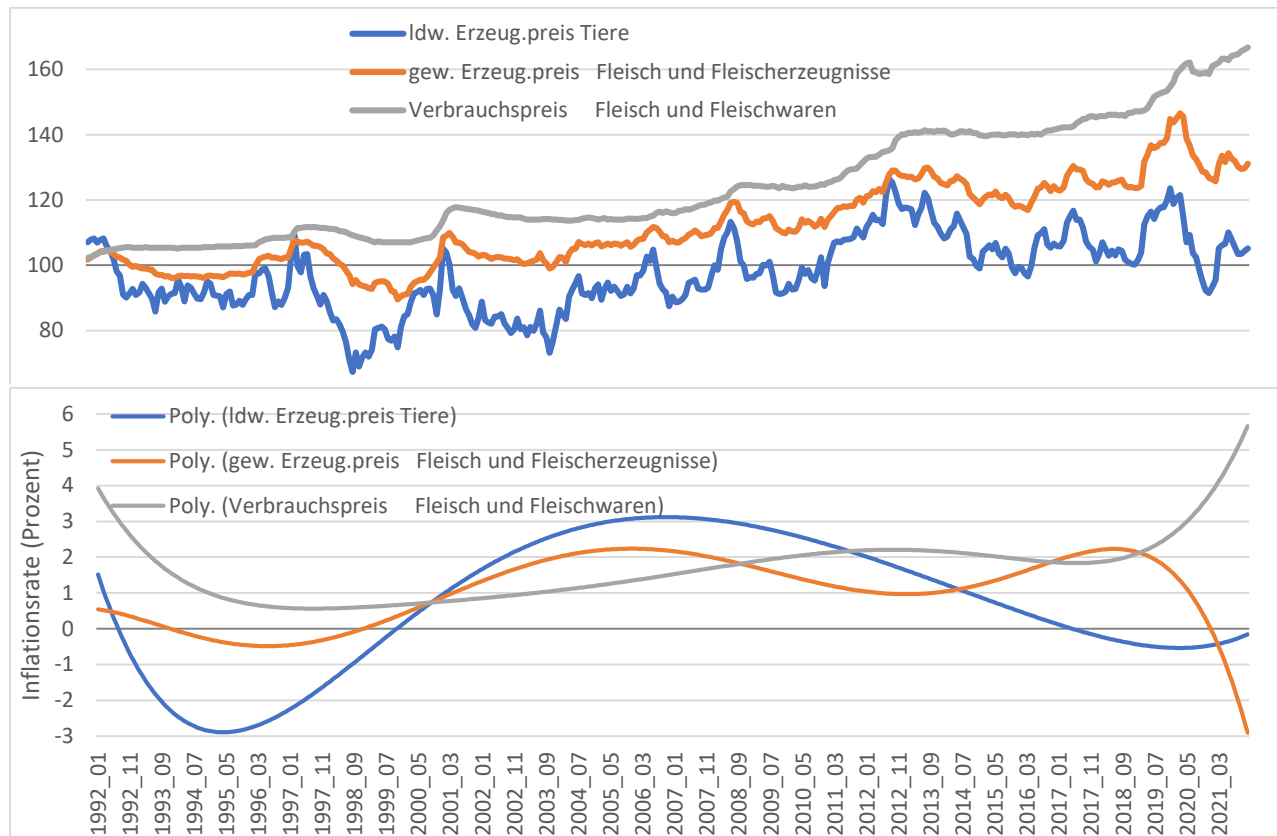


Quelle: s. gesonderte Quellenangabe in Fußnote 16

3.4.3 Wertschöpfungskette Fleisch

Mit Blick auf die Wertschöpfungskette Fleisch ist die Inflation der Verbrauchspreise für Fleisch und Fleischwaren zwischen 1992 und 2021 über weite Strecken positiver als die Inflation der Erzeugungspreise der Tiere oder der gewerblichen Erzeugungspreise für Fleisch und Fleischerzeugnisse. Die Handelsspanne steigt in diesen Zeiten tendenziell. In den gleichen Zeiträumen steigt tendenziell auch die Verarbeitungsspanne, weil die Inflation der Erzeugungspreise für Fleisch und Fleischerzeugnisse über der der Erzeugungspreise für Tiere liegt. In den Jahren von 2002 bis 2012 drehen sich die Verhältnisse allerdings um: Nun liegt die Inflation der Erzeugungspreise für Tiere über der für die gewerblichen Erzeugungspreise von Fleisch und Fleischwaren, die zeitweise wiederum über der Inflation der Verbrauchspreise für Fleisch- und Fleischwaren liegt. Deutlich wird, dass die Handels- und auch die Erzeugungsspannen schwanken, weil die entsprechenden Verbrauchs- und gewerblichen Erzeugungspreise die stärkeren Schwankungen der landwirtschaftlichen Erzeugungspreise nur unvollkommen nachvollziehen. Das führt in Zeiten, in denen die negativen Inflationsbewegungen bei den landwirtschaftlichen Erzeugungspreisen überwiegen, zu tendenziell steigenden Produktions- und Handelsspannen; in Zeiten, in denen die positiven Preisentwicklungen in der Summe überwiegen, wie im ersten Jahrzehnt des ersten Jahrtausends, nehmen die Produktions- und Handelsspannen hingegen tendenziell ab.

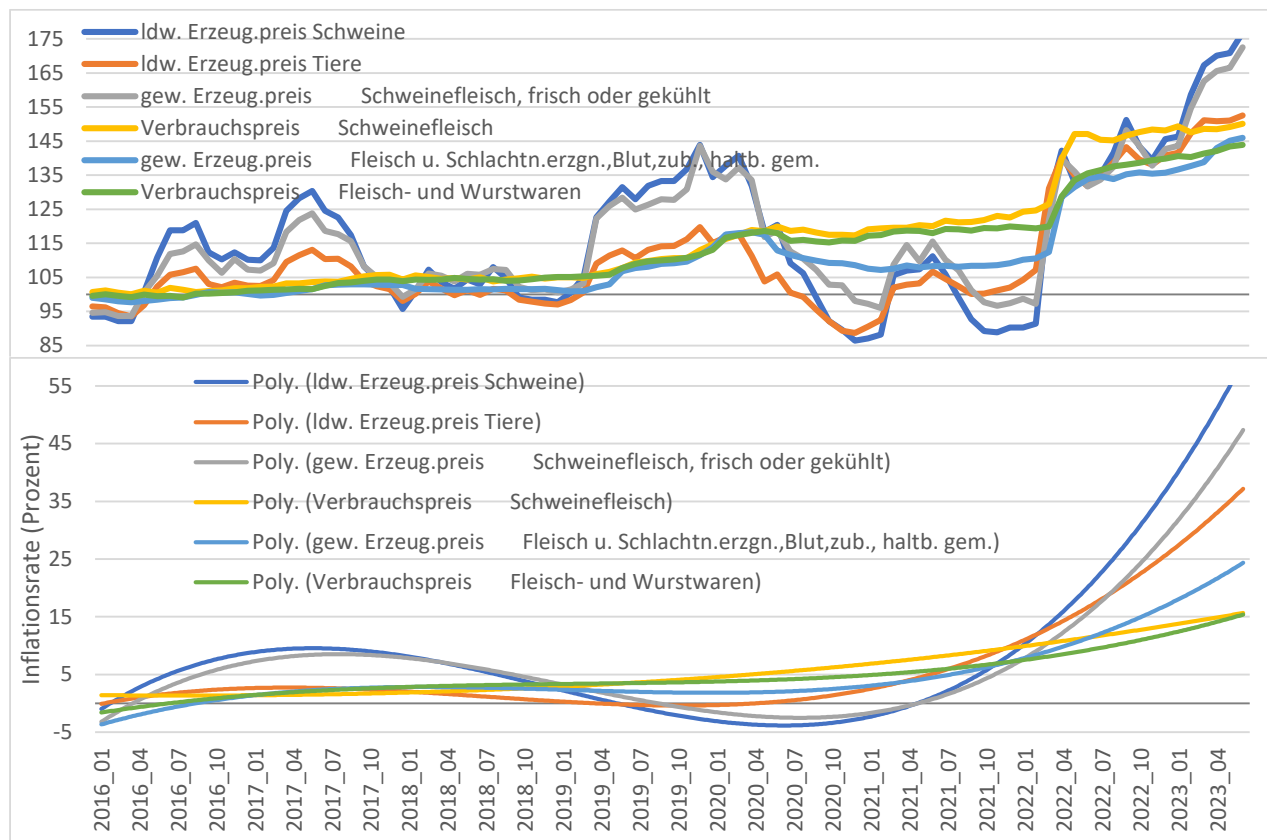
Abbildung 26: Entwicklung landwirtschaftlicher/gewerblicher Erzeugungs- und Verbrauchspreisindizes für Tiere, Fleisch und Fleischwaren bzw. ihrer Inflation, Januar 1992 bis Dezember 2021



Anmerkungen: Inflation als polynomischer Trend sechsten Grades; gesonderte Quellenangabe in Fußnote 16

Abbildung 27 zeigt die gleichen Zusammenhänge mit einer besonderen Differenzierung der Wertschöpfungskette "Schwein" für den Zeitabschnitt von Januar 2016 bis Juni 2023. Auch in diesem Zeitraum gibt es Phasen, in denen die Inflation der Erzeugungspreise für Schweine und für Schweinefleisch über, und andere, in denen sie unter den Erzeugungs- und Verbrauchspreisen für Schweinefleisch liegt. Die Abweichungen in den Inflationsraten zwischen den Erzeugungspreisen für Schweine und den gewerblichen Erzeugungspreisen für Schweinefleisch sind nur gering, die Verarbeitungsspanne bleibt also relativ konstant. Die Abweichungen von beiden zum Verbrauchspreis für Schweinefleisch sind hingegen erheblich, weil deren Inflationsrate zwar ansteigt, die Schwankungen der anderen Preise der Wertschöpfungskette aber praktisch nicht nachvollzieht. Der Preisanstieg im ersten Quartal des Jahres 2022 stellt eine Ausnahme dar: Nur hier machen nicht nur die Erzeugungs- sondern auch die Verbrauchspreise für (Schweine-) Fleisch einen deutlichen Sprung nach oben.

Abbildung 27: Entwicklung landwirtschaftlicher/gewerblicher Erzeugungs- und Verbrauchspreisindizes für Tiere, Fleisch und Fleischwaren bzw. ihrer Inflation, Januar 2016 bis Juni 2023



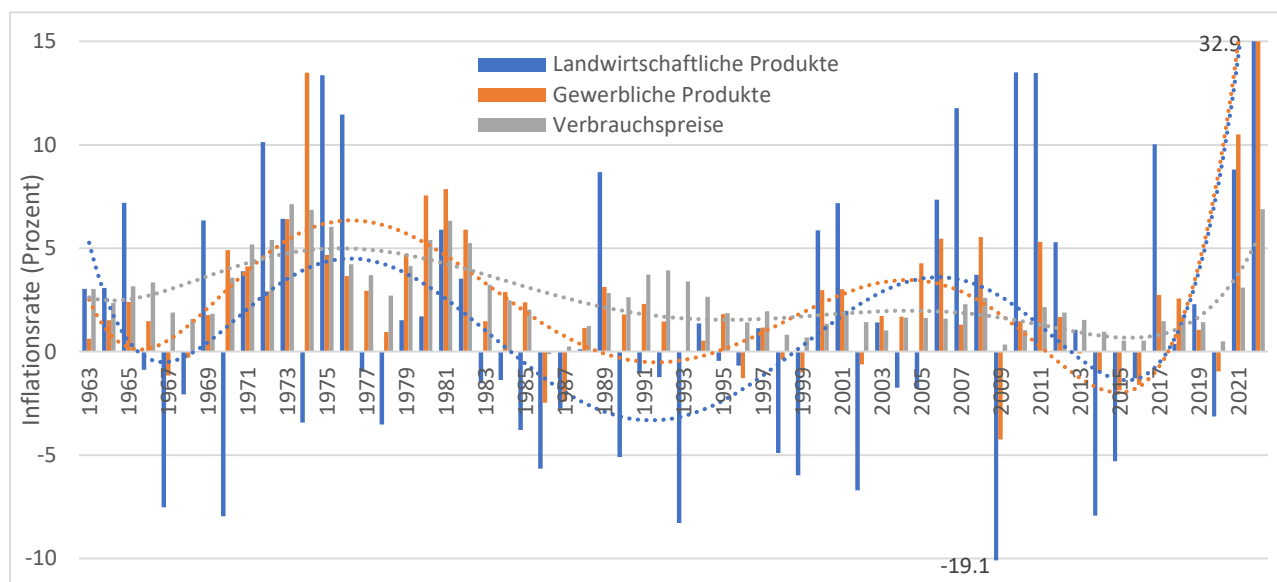
Anmerkungen: Inflation als polynomischer Trend dritten Grades; gesonderte Quellenangabe in Fußnote 16

3.5 Zusammenfassende Perspektive auf die ganze Wertschöpfungskette

In der zusammenfassenden Perspektive lässt sich feststellen, dass es zwar allgemein gewisse ähnliche Tendenzen in den Preisentwicklungen entlang verschiedener Nahrungsmittelwertschöpfungsketten gibt; es gibt aber in den Relationen der Preisentwicklungen verschiedener Stufen auch erhebliche Unterschiede zwischen verschiedenen Wertschöpfungsketten. Einfache verallgemeinernde Aussagen dazu, wer von welchen Entwicklungen in den unterschiedlichen Wertschöpfungsketten wann profitiert verbieten sich. Zusammenfassend festhalten lassen sich nur einige Gesamttrends.

So war die Verbrauchspreisinflation über die letzten 60 Jahre insgesamt stabiler als die Inflation landwirtschaftlicher und auch gewerblicher Erzeugungspreise (Abbildung 28). Die Teuerung der Verbrauchspreise lag auch meist über der Teuerung der landwirtschaftlichen Erzeugungspreise. Allerdings gilt das nur im Mittel der Jahre. Es gibt nicht wenige einzelne Jahre, in denen die landwirtschaftlichen Erzeugungspreise stärker gestiegen sind als die Verbrauchspreise. Dafür gab es fast ebenso viele Jahre mit dramatischen Rückgängen der Erzeugungspreise. Die gewerblichen Erzeugungspreise liegen in ihrer Gesamtentwicklung, aber auch was die Schwankungen der Inflationsraten anbetrifft, zwischen den landwirtschaftlichen Erzeugungspreisen und den Verbrauchspreisen (vgl. auch Abbildung 6). Wenn die gewerblichen Erzeugungspreise relativ hohe Inflationsraten aufweisen, gilt das in der Regel auch für die Betriebsmittelpreise der Landwirtschaft. Das muss aber keine negativen Folgen für die Wettbewerbsfähigkeit der Landwirtschaft haben, wenn die gleichzeitig Produktivitätssteigerungspotentiale realisiert. Abbildung 28 zeigt auch, dass die durch den Trend geschätzte, mittlere Inflationsrate für landwirtschaftliche Erzeugungspreise ab 2005 oberhalb der Inflationsrate für gewerbliche Erzeugungspreise oder gleichauf mit ihr lag.

Abbildung 28: Inflationsrate der Preise landwirtschaftlicher und gewerblicher Erzeugnisse sowie der Verbrauchspreise, 1963 bis 2022



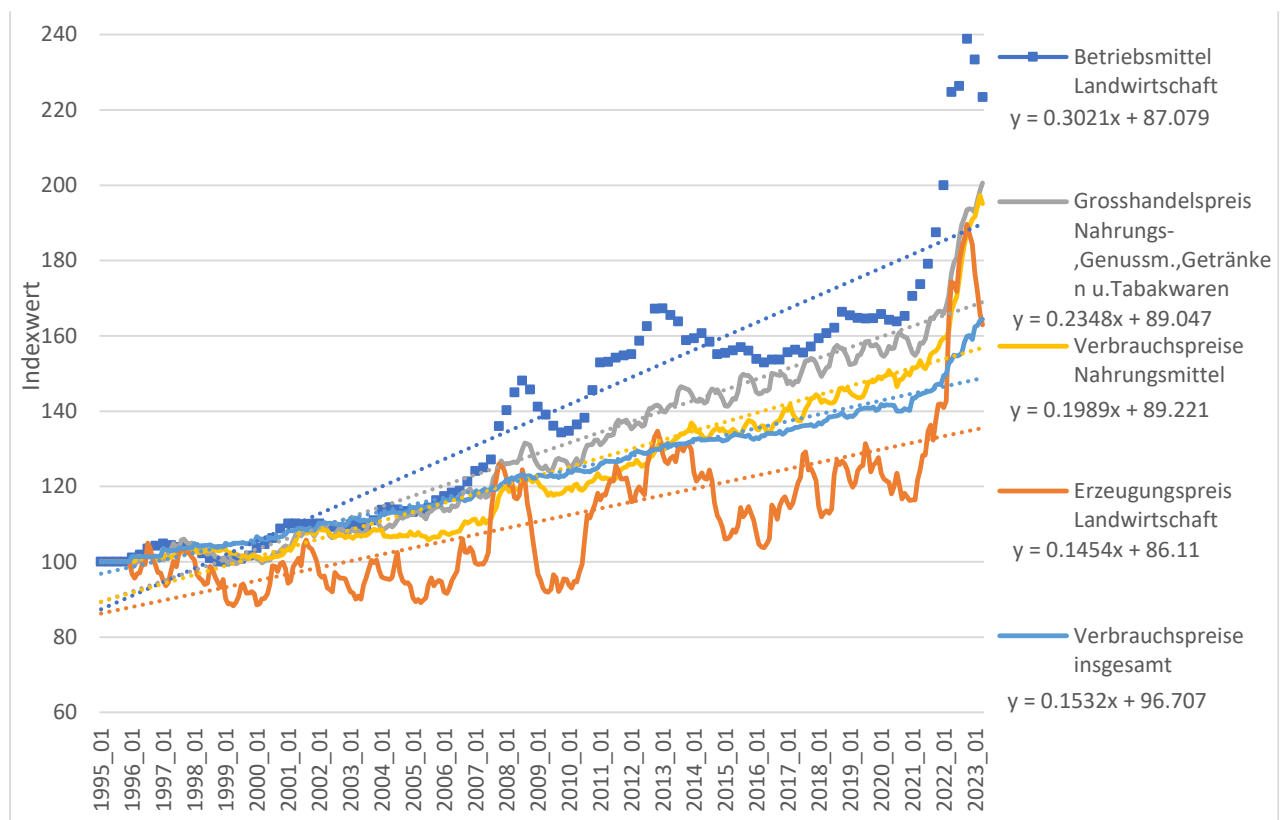
Anmerkungen: Mit polynomen Trends sechsten Grades

Quelle: Eigene Darstellung; Daten: © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 09.08.2023: Statistischer Bericht: Verbraucherpreisindex für Deutschland - Lange Reihen ab 1948; Erzeugerpreisindex landwirtschaftlicher Produkte und Erzeugerpreisindex gewerblicher Produkte (2015=100). Deutschland. Bis 1990: Früheres Bundesgebiet ohne Berlin-West.

Abbildung 29 und Abbildung 30 vergleichen die Entwicklung von Betriebsmittel-, Erzeugungs-, Großhandels- und Verbrauchspreisen für die Nahrungsmittel-Wertschöpfungskette insgesamt. Es wird zuerst die Indexentwicklung über den gesamten Betrachtungszeitraum, also von Januar 1995 bis Mai 2023 dargestellt (Abbildung 29). Dann wird die Inflation gemessen an der Veränderung der Indexpunkte zum Vorjahresmonat abgebildet (Abbildung 30). der untere Teil von Abbildung 30 fokussiert ganz auf die quadratischen Trends der Inflation der

verschiedenen Wertschöpfungskettenstufen, um trotz der sehr starken Fluktuation der Inflationsentwicklungen einen Vergleich der mittleren Inflationsniveaus im Beobachtungszeitraum zu ermöglichen. Die Inflation wird nur für die Jahre 1996 bis 2020 berechnet, um die Trends nicht durch den möglichen Sondereinfluss der letzten Jahre zu verzerren. Der Vergleich der Preisentwicklungen entlang der Wertschöpfungskette Landwirtschaft oder Nahrungsmittel insgesamt bestätigt, was auch schon in den vorausgegangenen Übersichten deutlich wurde: Die kurz- und mittelfristigen Schwankungen in den Preisen sind auf der Erzeugungsstufe, und hier vor allem ab etwa 2005, besonders ausgeprägt, doch auch die Betriebsmittelpreise unterliegen nach 2005 relativ starken Schwankungen (Abbildung 29). Der Beginn dieses Anstiegs fällt mit dem Beginn des starken Anstiegs des Derivatehandel mit landwirtschaftlichen Rohstoffen zusammen (vgl. Gilbert und Pfuderer, 2014). Einwandfrei belegt werden kann ein Zusammenhang zwischen verstärktem Derivatehandel und Zunahme von Volatilitäten nicht; allerdings fehlen bisher auch überzeugende andere Erklärungsansätze.

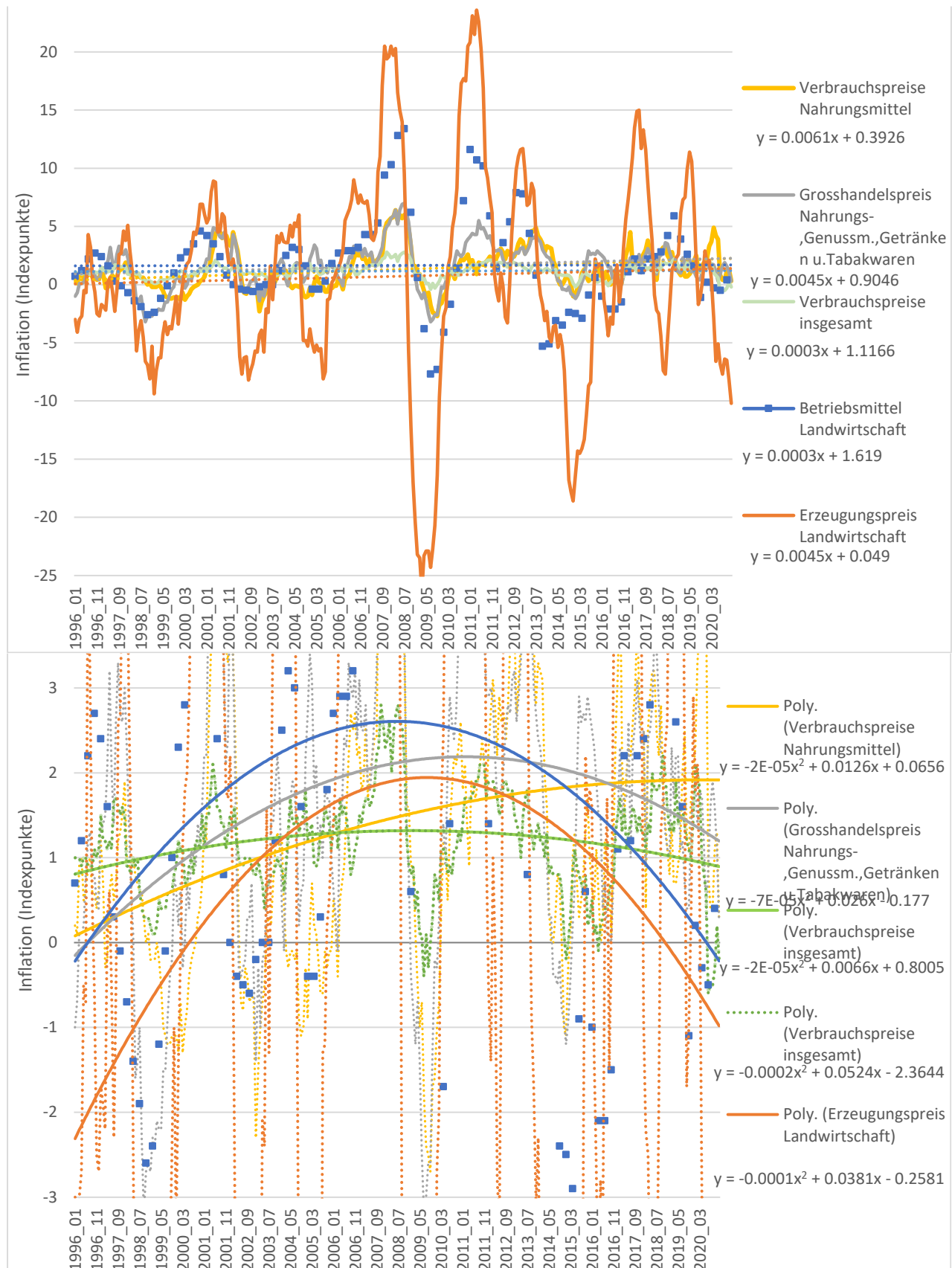
Abbildung 29: Indexentwicklung der Betriebsmittel-, Erzeugungs-, Grosshandels- und Verbrauchspreise der Wertschöpfungskette für Nahrungsmittel insgesamt, Januar 1995 bis April 2023



Quelle: eigene Darstellung; Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 12.06.2023, Index der Großhandelsverkaufspreise, Verbraucherpreisindex, Index der Einkaufspreise landwirtschaftlicher Betriebsmittel, Erzeugerpreisindex

Spätestens ab 2007 sind die landwirtschaftlichen Betriebsmittelpreise und die landwirtschaftlichen Erzeugungspreise durch sehr viel stärkere kurzfristige Volatilitäten und mittelfristige Preiszyklen gekennzeichnet als die Groß- und vor allem die Einzelhandels- bzw. Verbrauchspreise. Der Anstieg der Preise ist über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg besonders stark für die landwirtschaftlichen Betriebsmittel, gefolgt von den Großhandels- und dann den Einzelhandelspreisen für Nahrungsmittel. Die Großhandelspreise für Nahrungsmittel weisen spätestens seit der Jahrtausendwende ein steileres Wachstum auf als die Einzelhandels- oder Verbrauchspreise. Das könnte bedeuten, dass die Margen im LEH in diesen Jahren sinken, obwohl die Einzelhandelspreise für Nahrungsmittel über diesen Zeitraum hinweg dem geschätzten Trend zufolge stärker gestiegen sind als die Verbrauchspreise insgesamt. Die Erzeugungspreise zeigen insgesamt die schwächste Entwicklung. Die Darstellung der Inflationsbewegungen entlang der Wertschöpfungskette für Nahrungsmittel insgesamt in Abbildung 30 zeigt sehr hohe jährliche Schwankungen für landwirtschaftliche Erzeugungspreise.

Abbildung 30: Inflation der Preise entlang der Wertschöpfungskette für Nahrungsmittel insgesamt mit linearem (oben) und quadratischem (unten) Trend, Januar 1996 bis April 2023



Quelle: eigene Darstellung; Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 12.06.2023, Index der Großhandelsverkaufspreise, Verbraucherpreisindex, Index der Einkaufspreise landwirtschaftlicher Betriebsmittel, Erzeugerpreisindex

Diese Ausschläge machen es unmöglich, mittlere Inflationsraten über die Stufen der Wertschöpfungskette hinweg visuell zu vergleichen. Die geschätzten Trends schaffen Abhilfe. Der geschätzte Ausgangswert der Inflation ist für Betriebsmittel mit 1.619 Indexpunkten besonders hoch und für die landwirtschaftlichen Erzeugungspreise mit 0.049 besonders niedrig. Gleichzeitig steigt die Inflation der landwirtschaftlichen Betriebsmittel im Beobachtungszeitraum nur geringfügig an. Die Inflation der Erzeugungspreise sowie der Großhandelspreise für Nahrungsmittel wachsen dem linearen Trend zufolge hingegen jeweils monatlich um 0.0045 Indexpunkte - das wären 0.054 Indexpunkte pro Jahr oder 1.35 Indexpunkte in 25 Jahren. Am stärksten steigt zwischen 1995 und 2023 dem linearen Trend gemäß die Inflation der Verbrauchspreise für Nahrungsmittel.

Die quadratischen Trends im unteren Teil der Abbildung 30 zeichnen ein differenzierteres Bild. Demnach weisen die Betriebsmittel für die Landwirtschaft und die Großhandelspreise für Nahrungsmittel zwischen der Jahrtausendwende und etwa 2014 eine besonders hohe mittlere geschätzte Inflation auf. Sie liegt in diesem Zeitraum im Mittel höher als die mittlere, geschätzte Inflation der Verbrauchspreise insgesamt und der Verbrauchspreise für Nahrungsmittel. Das gilt für die mittlere geschätzte Inflation der Erzeugungspreise der Landwirtschaft nur für die Jahre zwischen 2004 und 2012. Die Teuerung der Großhandelspreise für Nahrungsmittel liegt also über große Teile des Beobachtungszeitraums tendenziell oberhalb der Teuerung der Einzelhandelspreise für Nahrungsmittel. Das impliziert abnehmende Einzelhandelsmargen im entsprechenden Zeitraum. Während die mittlere geschätzte Inflation der Verbrauchspreise insgesamt im Beobachtungszeitraum bis 2021 relativ konstant bei deutlich unter 1.5 liegt, steigt die mittlere Verbrauchspreis-inflation für Nahrungsmittel deutlich und fast linear auf am Ende knapp unter zwei Indexpunkte an. Sie liegt damit nach 2006 höher als die allgemeine Verbrauchspreis-inflation und nach 2017 auch höher als die mittlere Inflation der landwirtschaftlichen Betriebsmittel und der Großhandelspreise für Nahrungsmittel.

Die Erzeugungspreisentwicklung ist nicht gleichzusetzen mit der Preisentwicklung oder Inflation für die tatsächlich erbrachte Wertschöpfung des Gewerbes oder der Landwirtschaft (Margarian, 2023). In diese bis hierher anhand der Erzeugungspreise ermittelte Teuerung gehen auch die Teuerung der Vorleistungen oder Betriebsmittel sowie Veränderungen in den Wertschöpfungsbeiträgen der verschiedenen Branchen ein. Betrachtet wurden in den Vergleichen in anderen Worten Entwicklungen von Brutto- und nicht von Nettomargen. Der Vergleich der Inflation der Preise auf den verschiedenen Stufen der Wertschöpfungsketten sagt für sich genommen deshalb noch nichts darüber aus, ob einzelne Stufen von Preissteigerungen besonders begünstigt sind. Um derartige Aussagen zu treffen, müsste immer auch die Entwicklung der Kosten auf den verschiedenen Stufen mitbetrachtet werden; das allerdings ist auf Produktebene schwierig bis unmöglich (Margarian, 2023).

4 Analysen anhand von Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung

Die Preisentwicklung auf einer Stufe einer Wertschöpfungskette reflektiert nicht nur den Wandel der Bewertung ihrer Wertschöpfung am Markt, sondern auch den Wandel der preislichen Bewertung der Vorleistungen, die in die Produktion einfließen sowie Veränderungen in der realen Wertschöpfung. Dieser Wertschöpfungsbeitrag kann sich zum Beispiel dann verändern, wenn im Zuge eines Spezialisierungsprozesses Arbeitsschritte von einer Stufe der Wertschöpfungskette an eine andere delegiert werden (Margarian, 2023). Die im Kapitel 3 durchgeführten deskriptiven Preisanalysen geben deshalb keinen eindeutigen Aufschluss darüber, in welchem Umfang die von den Sektoren und Branchen selbst erbrachten Leistungen aufgrund von Inflation besser oder schlechter entlohnt werden als es der realen Wertschöpfung entspricht. Eine Annäherung daran erlauben die Zahlen zur nominalen und zur preisbereinigten Wertschöpfung aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung.¹⁷

Ein Problem der Analysen mit den Daten der VGR besteht darin, dass die meisten Daten hier nur auf einer relativ hohen Aggregationsebene in zeitlicher und inhaltlicher Ebene vorliegen. So wird im Folgenden ganz überwiegend (außer bei den Bruttobetriebsüberschüssen) nur mit den Branchenaggregaten der ganzen Landwirtschaft oder des ganzen Einzelhandels gearbeitet. Das Aggregat des ganzen Einzelhandels ist offensichtlich besonders problematisch, da es von dem für die Wertschöpfungskette für Nahrungsmittel eigentlich relevanten LEH erheblich abweicht. Allerdings hat der Umsatz im Einzelhandel mit Nahrungsmitteln am gesamten Umsatz des Einzelhandels immerhin einen Anteil von über einem Drittel (vgl. Abbildung 48). An dem von den 1000 größten Einzelhandelsunternehmen Deutschlands generierten Umsatz hatte der LEH 2020 sogar einen Anteil von 60 Prozent.¹⁸ Deshalb werden im Folgenden, angesichts fehlender Differenzierungsmöglichkeiten, die Zahlen zum gesamten Einzelhandel dargestellt, auch wenn der hier eigentlich interessierende Handel mit Nahrungsmitteln davon nur eine Teilmenge ist.

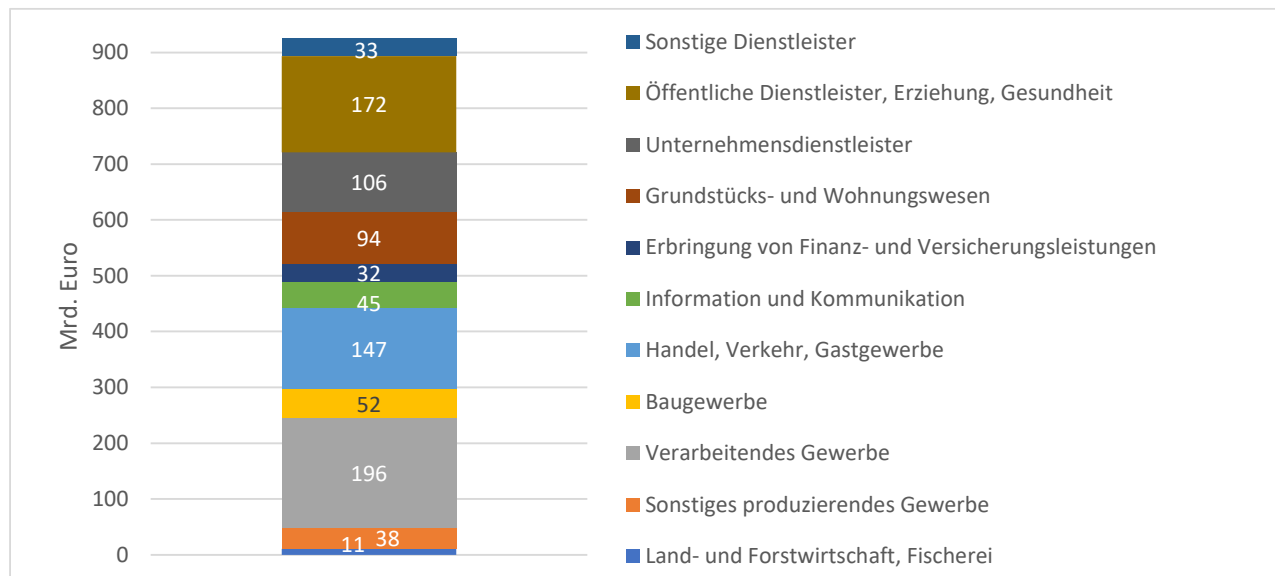
¹⁷ Die in der Regel strukturell bedingten Veränderungen der realen Wertschöpfungsbeiträge von Branchen zu bestimmten Wertschöpfungsketten lassen sich hingegen mit der Input-Output basierten "Anteilsberechnung" ermitteln (Margarian, 2023).

¹⁸ <https://www.handelsjournal.de/default-bb37f8d88e-12.html> ; letzter Zugriff am 7.8.2023.

4.1 Nominale und reale Wertschöpfung der Branchen

Abbildung 31 bietet einführend in die Betrachtung der Wertschöpfungsentwicklung nach Sektoren und Branchen einen Überblick über die unterschiedlichen Wertschöpfungsanteile der hier unterschiedenen elf Branchenaggregate. Die oberen gut zwei Drittel der Säule jenseits des Baugewerbes werden von Dienstleistungsbranchen gebildet. Im ersten Quartal 2023 hatte unter allen elf Sektoren das verarbeitende Gewerbe den größten Anteil an der nominalen BWS, gefolgt von den "öffentlichen Dienstleistern, Erziehung und Gesundheit" sowie von "Handel, Verkehr und Gastgewerbe".

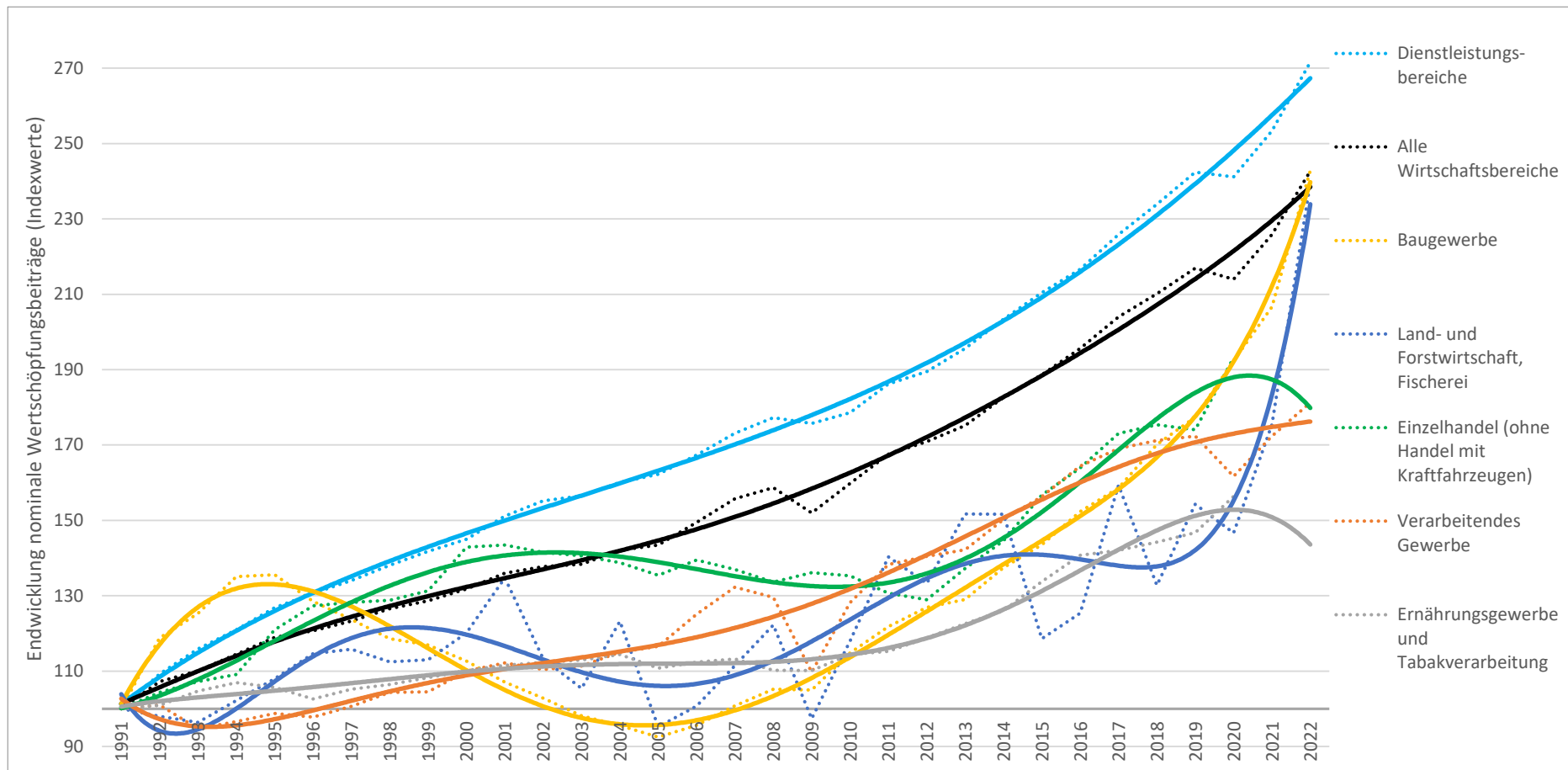
Abbildung 31: Nominale Bruttowertschöpfung der Sektoren im ersten Quartal 2023



Quelle: © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 06.07.2023: VGR des Bundes - Bruttowertschöpfung (nominal/preisbereinigt): Deutschland, Jahre, Branchen

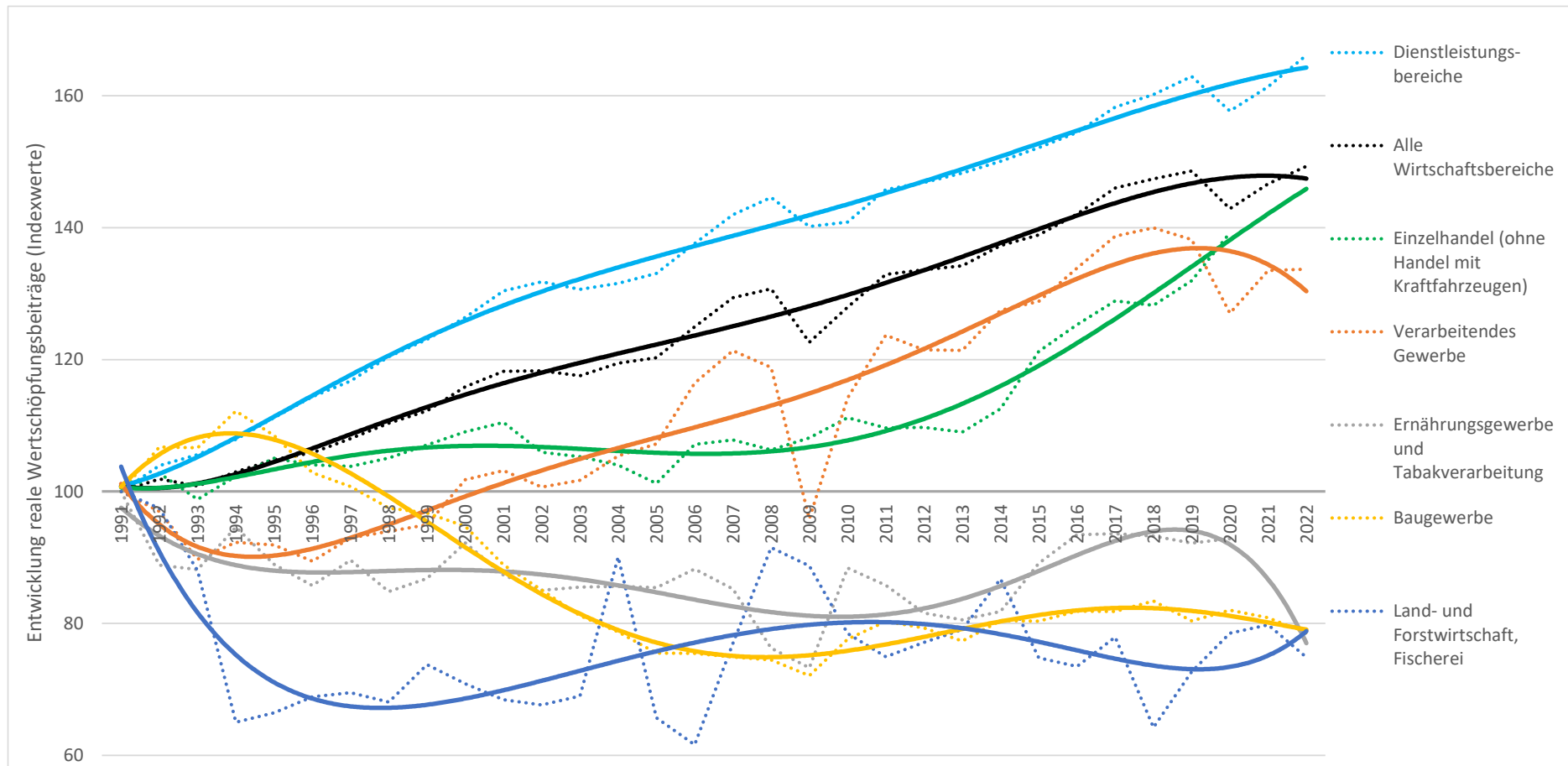
Abbildung 32 zeigt, wie sich die nominale BWS und der Beitrag ausgewählter Branchen dazu zwischen 1991 und 2022 entwickelt hat. Besonders stark ist der Dienstleistungsbereich gewachsen, der damit angesichts seines hohen Anteils an der Wirtschaft (vgl. Abbildung 31) auch sehr stark zum gesamtwirtschaftlichen Wachstum beiträgt. Die nominale BWS des Einzelhandels entwickelt sich demgegenüber zwischen 2000 und 2012 unterdurchschnittlich, danach aber umso positiver. Ein starkes nominales Wachstum zeigen im Beobachtungszeitraum aber auch der Bausektor und der Agrarsektor. Während allerdings der Bausektor konstant ein starkes nominales Wachstum seit 2005 zeigt, ist der Agrarsektor sowohl kurz- als auch mittelfristig durch ein stärkeres Auf und Ab gekennzeichnet. Sein insgesamt starkes Wachstum geht vor allem auf einen besonders steilen Anstieg seiner BWS nach dem Jahr 2020 zurück. Die Ernährungswirtschaft zeigt, auch im Vergleich zum Verarbeitenden Gewerbe insgesamt, nur ein geringes nominales Wachstum.

Abbildung 33 zeigt im Vergleich dazu das Wachstum der Gesamtwirtschaft und der ausgewählten Branchen im selben Zeitraum anhand des (umskalierten) preisbereinigten Kettenindexes. Der Dienstleistungssektor wächst auch bei Kontrolle der Inflation besonders stark, allerdings hat sich der leicht exponentielle Trend des Wachstums nach der Preisbereinigung verloren. Das reale Wachstum des Einzelhandels ist von Anfang an deutlich schwächer als das des gesamten Dienstleistungsbereichs, nimmt aber auch gemäß der preisbereinigten Daten nach 2012 deutlich an Fahrt auf. Ganz anders der Bausektor und der Agrarsektor. Nach der Preisbereinigung zeigen sie nun kein positives Wachstum mehr; vielmehr sinkt ihre preisbereinigte Wertschöpfung sogar. Das gilt auch für die Ernährungswirtschaft. Das verarbeitende Gewerbe insgesamt zeigt hingegen auch preisbereinigt ein stabiles Wachstum.

Abbildung 32: Entwicklung der Wertschöpfung in jeweiligen Preisen insgesamt sowie ausgewählter Branchen mit polynomem Trend, 1992-2022 (1991=100)

Anmerkungen: Kettenindex, ursprünglich 2015=100, umskaliert; polynome Trends sechsten Grades

Quelle: © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 06.07.2023: VGR des Bundes - Bruttowertschöpfung (nominal/ preisbereinigt): Deutschland, Jahre, Branchen; eigene Darstellung

Abbildung 33: Entwicklung der preisbereinigten Wertschöpfung insgesamt sowie ausgewählter Branchen mit polynomem Trend, 1992-2022 (1991=100)

Anmerkungen: Kettenindex, ursprünglich 2015=100, umskaliert; polynome Trends sechsten Grades

Quelle: © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 06.07.2023: VGR des Bundes - Bruttowertschöpfung (nominal/ preisbereinigt): Deutschland, Jahre, Branchen; eigene Darstellung

4.2 Die entstehungsseitig berechnete implizite Inflation

Der Vergleich zwischen nominalem und realem Wachstum der Sektoren und Branchen verdeutlicht, wie stark ihre jeweilige Wertschöpfung durch unterschiedliche Preisdynamiken beeinflusst ist. Abbildung 33 zeigt ja, dass die positive Wertschöpfungsentwicklung der Agrar- und Bauwirtschaft in Abbildung 32 alleine auf eine besonders positive Preisentwicklung für die jeweiligen Wertschöpfungsbeiträge und nicht auf eine reale Wertschöpfungssteigerung zurück geht. Die Möglichkeit dieser Unterscheidung ermöglicht die VGR-basierte Inflationsberechnung.

Während die Inflation üblicherweise anhand des Warenkorbprinzips gemessen wird, berücksichtigt die VGR-basierte Inflationsberechnung die unterschiedlichen Preisdynamiken *aller* Güter und Dienstleistungen, die in einer Volkswirtschaft erzeugt werden. Sie setzt dabei nicht an der Verwendung der Güter an, sondern geht von der Entstehungsseite aus. Diese entstehungsseitige gesamtwirtschaftliche Inflation kann anhand des sogenannten impliziten Deflators der VGR bestimmt werden. Der lässt sich aus dem Verhältnis der (nominalen) Wertschöpfung zu den jeweiligen Preisen zur (realen) Wertschöpfung zu konstanten Preisen errechnen (s. Kasten). Die Veränderungsrate des Deflators entspricht dann der entstehungsseitig bestimmten Inflationsrate.

Kasten: Berechnung des impliziten Deflators und der entstehungsseitigen Inflation

Um den Deflator zu verstehen, muss man das Prinzip der "Preisbereinigung", also der Umrechnung nominaler in reale Werte in der jeweiligen volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung kennen. In Deutschland werden seit 2005 Preisbereinigungen nach dem Vorjahresprinzip vorgenommen. Um eine reale Entwicklung abzubilden, wird der Wert der produzierten Güter und Dienstleistungen also zu den Preisen des Vorjahres berechnet. Dieser "bereinigte" oder reale Preis besitzt allerdings nur in Relation zum Vorjahr, aber nicht über längere Zeiträume hinweg Gültigkeit. Die entsprechende langfristige Vergleichbarkeit wird mithilfe sogenannter Kettenindizes erreicht. Diese werden durch Multiplikation aus den unterschiedlichen jährlichen realen Wachstumsraten, die jeweils zu Vorjahrespreisen bestimmt werden, gebildet (Arbeitskreis "Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder", 2021). Zur Bestimmung des impliziten Deflators wird dann der Jahreswert des Kettenindexes des BIP in jeweiligen Preisen durch den entsprechenden Jahreswert des Kettenindexes zum selben Basisjahr des BIP zu bereinigten Preisen geteilt. Die Inflation entspricht dann der prozentualen Änderung der so berechneten Deflatoren von Jahr zu Jahr.

Anders als in die verwendungsseitig basierend auf Preisindizes berechnete Inflation gehen in die entstehungsseitig aus der BWS berechnete implizite Inflation die Preisänderungen der Vorleistungen nicht ein. Sie misst nicht die Preisentwicklung von Rohstoffen und Vorleistungen, sondern ausschließlich Änderungen in der Marktbewertung der eigenen Leistungen einer Branche und ihrer Unternehmen. Der implizite Deflator der Bruttowertschöpfung einer Branche zeigt also an,

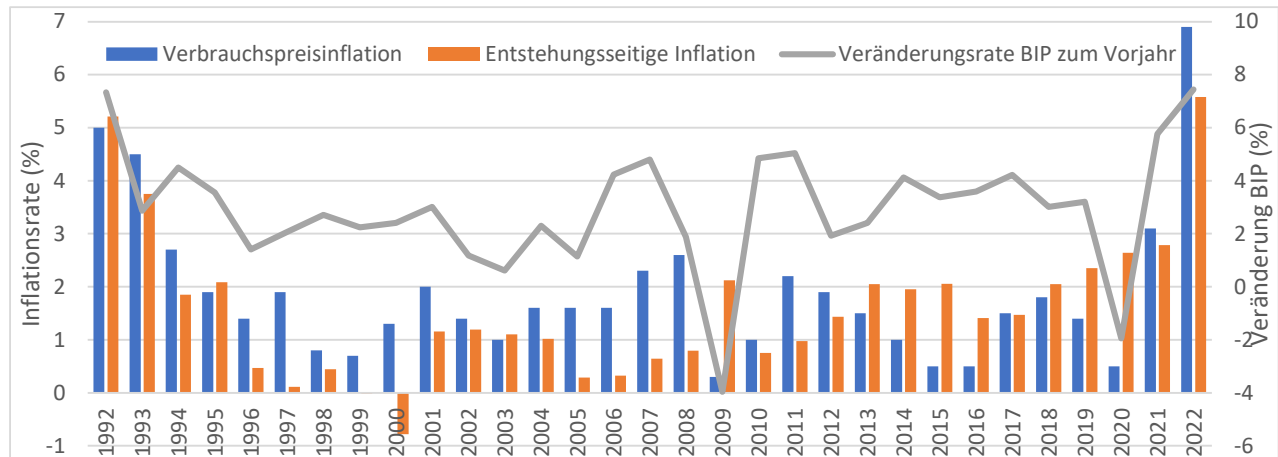
"wie die Unternehmen über den kurzfristig unvermeidbaren Kostenanstieg auf der Beschaffungsseite hinaus ihre Preise erhöht haben. [...] Eine Zunahme der Veränderungsrate des Deflators der Bruttowertschöpfung [also der impliziten Inflation einer Branche, AM] lässt insoweit darauf schließen, dass die Unternehmen nicht nur unvermeidbare Kostensteigerungen an ihre Kunden weitergegeben haben, sondern darüber hinaus auch die Inflation durch eine Steigerung ihrer Gewinne angeheizt haben" (Ragnitz, 2022: S. 25).

So können unter bestimmten Voraussetzungen "Inflationsgewinner" unter den Branchen identifiziert werden (Ragnitz, 2022). Allerdings muss bedacht werden, dass steigende Preise nicht automatisch zu steigenden Gewinnen führen, wenn sie mit sinkenden Angebotsvolumen einher gehen.

Abbildung 34 vergleicht die so entstehungsseitig aus der BWS berechnete Inflation mit der warenkorbbasierten Verbrauchspreis-inflation in ihrer Entwicklung von 1992 bis 2022. In vielen Jahren laufen die beiden Inflationsraten weit auseinander: mal ist die Verbrauchspreis-inflation höher, mal die entstehungsseitig

berechnete gesamtwirtschaftliche Inflation. Eine relativ höhere entstehungsseitige Inflation scheint sich vor allem in Phasen konjunktureller Abschwächung beobachten zu lassen. In diesen Phasen bricht ja auch in der Regel die Konsumnachfrage besonders schnell ein, was gewöhnlich eine entsprechend schwache Entwicklung der Verbrauchspreise nach sich zieht.

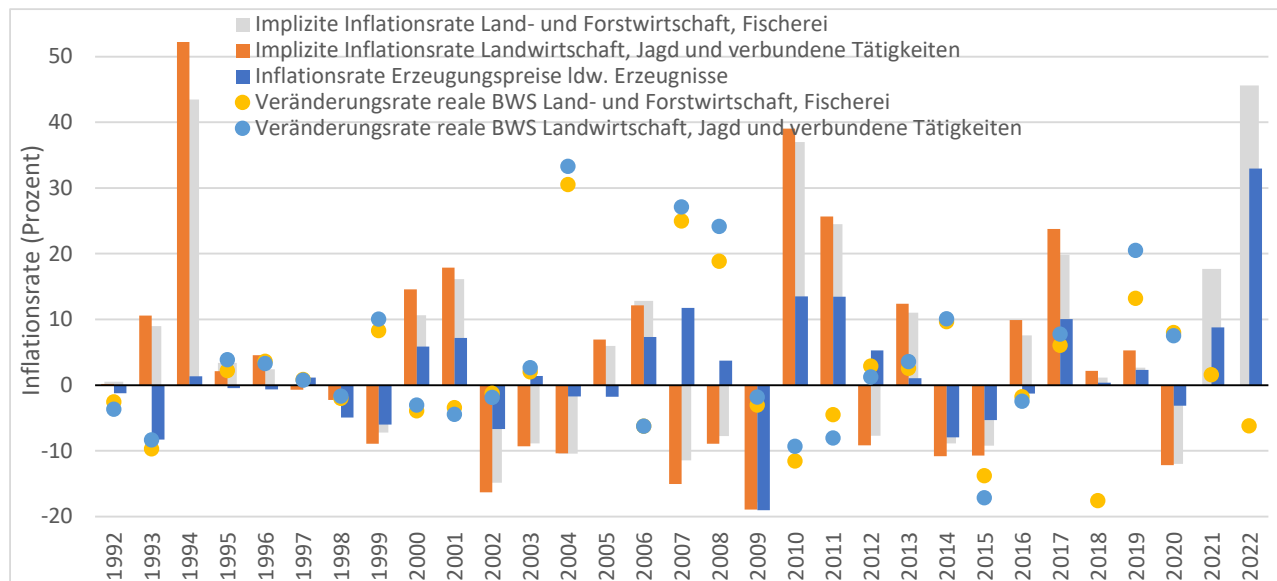
Abbildung 34: Verbrauchspreisinflation und entstehungsseitig aus dem impliziten Deflator errechnete gesamtwirtschaftliche Inflation im Vergleich, 1992-2022



Quelle: © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 06.07.2023: VGR des Bundes - Bruttowertschöpfung (nominal/preisbereinigt) sowie Verbraucherpreisindex: Deutschland, Jahre; eigene Darstellung und Berechnung

Für die vorliegende Analyse ist der implizite Deflator auch deshalb interessant, weil anhand der nominalen und preisbereinigten Bruttowertschöpfung nach Branchen branchenspezifische Inflationsraten bestimmt werden können. Diese branchenspezifischen impliziten Inflationsraten und ihre Entwicklung können noch stärker von den aus Verkaufspreisindizes abgeleiteten Inflationsraten abweichen als in der gesamtwirtschaftlichen Betrachtung. Das zeigt Abbildung 35 anhand des Beispiels der Landwirtschaft, für die ein Erzeugungspreisindex existiert. Diese Unterschiede gehen darauf zurück, dass die Erzeugungspreise stark durch die Preisentwicklungen der Vorleistungen beeinflusst sind.

Abbildung 35: Vergleich der Entwicklung der Inflationsrate landwirtschaftlicher Erzeugungspreise mit der impliziten sektoralen Inflationsrate und der Veränderungsrate der realen sektoralen BWS, 1992 bis 2022



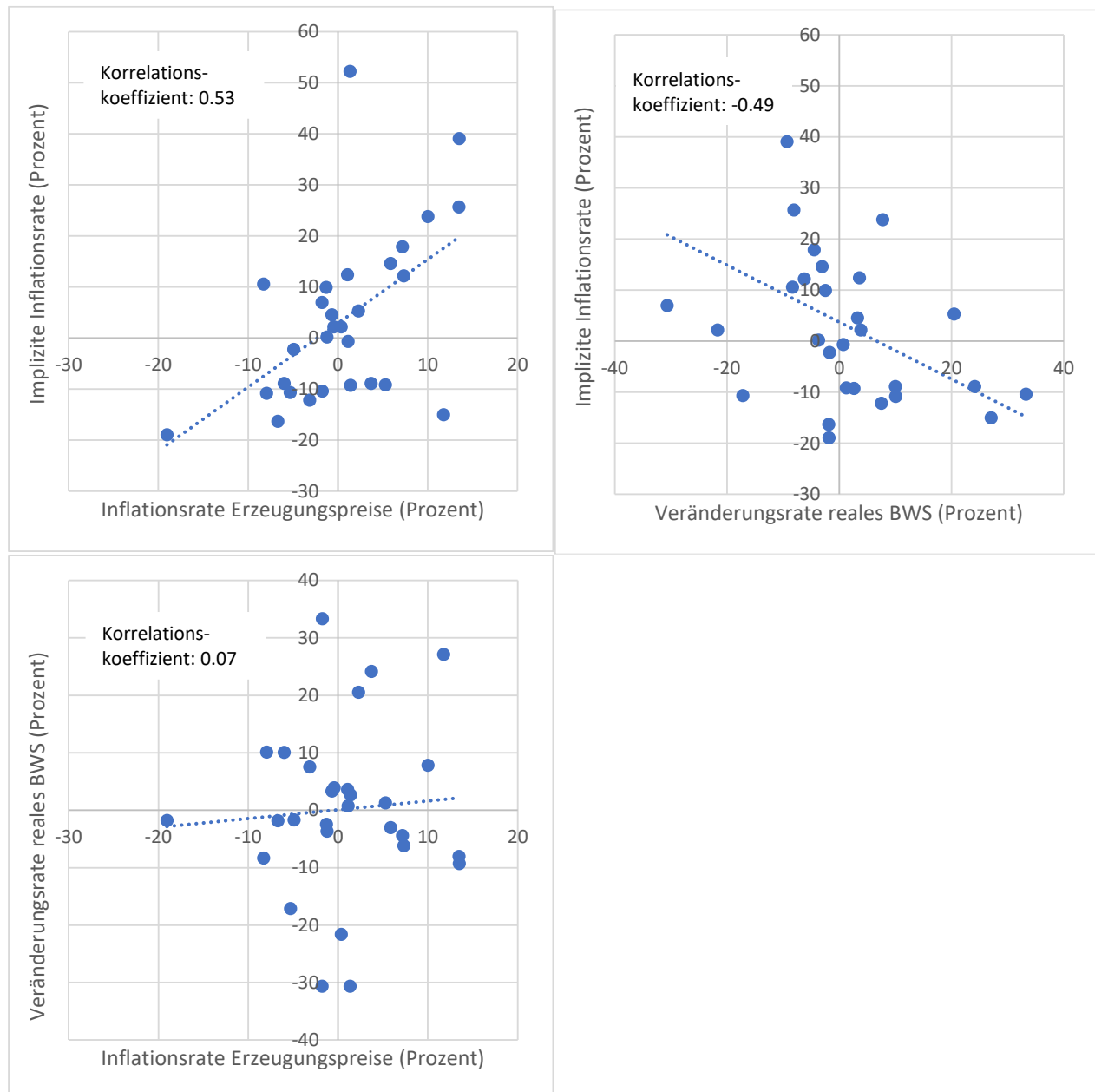
Quelle: eigene Berechnung und Darstellung; © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 06.07.2023: VGR des Bundes - Bruttowertschöpfung (nominal/ preisbereinigt) und Erzeugerpreisindizes landwirtschaftlicher Produkte: Deutschland, Jahre, Branchen bzw. Landwirtschaftliche Produkte.

Analog zu Abbildung 34 ist auch in Abbildung 35 zusätzlich die, hier sektorale, konjunkturelle Entwicklung abgebildet, hier anhand der Veränderungsrate des BWS. Die Abbildung kann so bestätigen, dass die Marktbewertung der Leistungen des Sektors im Einklang mit der Markttheorie in einem gewissen negativen Zusammenhang zur Angebotsmenge bzw. der Entwicklung der realen BWS steht. Steigen die Angebots- oder Nachfragemengen und damit auch das Marktvolumen, so sinken die Preise für die Leistungen des Sektors tendenziell, wohingegen sie bei schrumpfendem Angebot oder steigender Nachfrage tendenziell steigen.

Der Zusammenhang zwischen der Entwicklung der Vorleistungspreise und der Marktbewertung der eigenen Leistungen einer Branche hingegen ist offen. Je nach den konjunkturellen oder branchenspezifischen Einflüssen auf diese Entwicklungen können sie gleich- oder gegengerichtet verlaufen. So zeigt Abbildung 35, dass während gesamtwirtschaftlicher konjunktureller Einbrüche wie 2009 oder 2020 die Inflationsraten nach beiden Berechnungen einbrechen, weil alle Leistungen und Güter am Markt geringer bewertet werden. Der relativ komplexe Zusammenhang zwischen der Erzeugungspreis-inflation, der impliziten sektoralen Inflation und den Wachstumsraten der realen BWS der Landwirtschaft lassen sich auch anhand ihrer Korrelationen untersuchen (Abbildung 36).

Diese Analyse bestätigt, dass die implizite Inflationsrate der Landwirtschaft einen deutlichen, aber nicht extrem hohen positiven Zusammenhang mit der Inflationsrate der Erzeugungspreise und einen vergleichbaren negativen Zusammenhang mit der Veränderungsrate der realen BWS aufweist. Die Veränderungsrate der realen sektoralen BWS ihrerseits steht in keinerlei signifikantem Zusammenhang zur Inflationsrate der Erzeugungspreise, die ja stark durch die Preisentwicklung der Vorleistungen mitbestimmt wird.

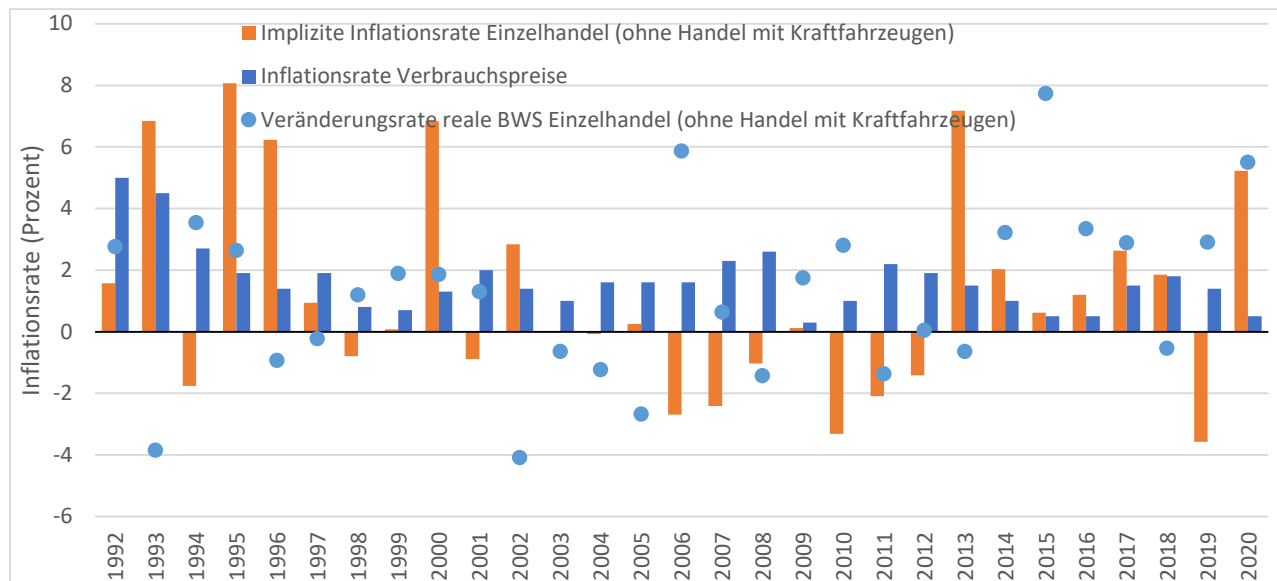
Abbildung 36: Korrelationen zwischen Inflationsrate landwirtschaftlicher Erzeugungspreise, der impliziten sektoralen Inflationsraten und Veränderungsraten der realen sektoralen BWS, 1992 bis 2020



Quelle: eigene Berechnung und Darstellung; © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 06.07.2023: VGR des Bundes - Bruttowertschöpfung (nominal/ preisbereinigt) und Erzeugerpreisindizes landwirtschaftlicher Produkte: Deutschland, Jahre, Branchen bzw. Landwirtschaftliche Produkte.

Ein ähnlicher Vergleich lässt sich auch mit der Verbrauchspreis-inflation und der impliziten Inflationsrate des Einzelhandels anstellen (Abbildung 37). Dabei zeigt sich sofort, dass der Zusammenhang zwischen Verbrauchspreis-inflation und impliziter Inflation des Einzelhandels noch geringer ist als der zwischen der Inflation landwirtschaftlicher Erzeugungspreise und der impliziten Inflation der Landwirtschaft (vgl. Abbildung 35). Es gibt, in anderen Worten, ebenso Jahre mit höherer Verbrauchspreis-inflation in denen auch die implizite Inflationsrate des Einzelhandels hoch ist wie es Jahre mit höherer Verbrauchspreis-inflation gibt, in denen die implizite Inflationsrate des Einzelhandels niedrig oder sogar negativ ist. Die Fähigkeit des Einzelhandels, von hohen Bewertungen der eigenen Leistung am Markt zu profitieren, scheint andersherum nicht entscheidend von der Verbrauchspreis-inflation abzuhängen.

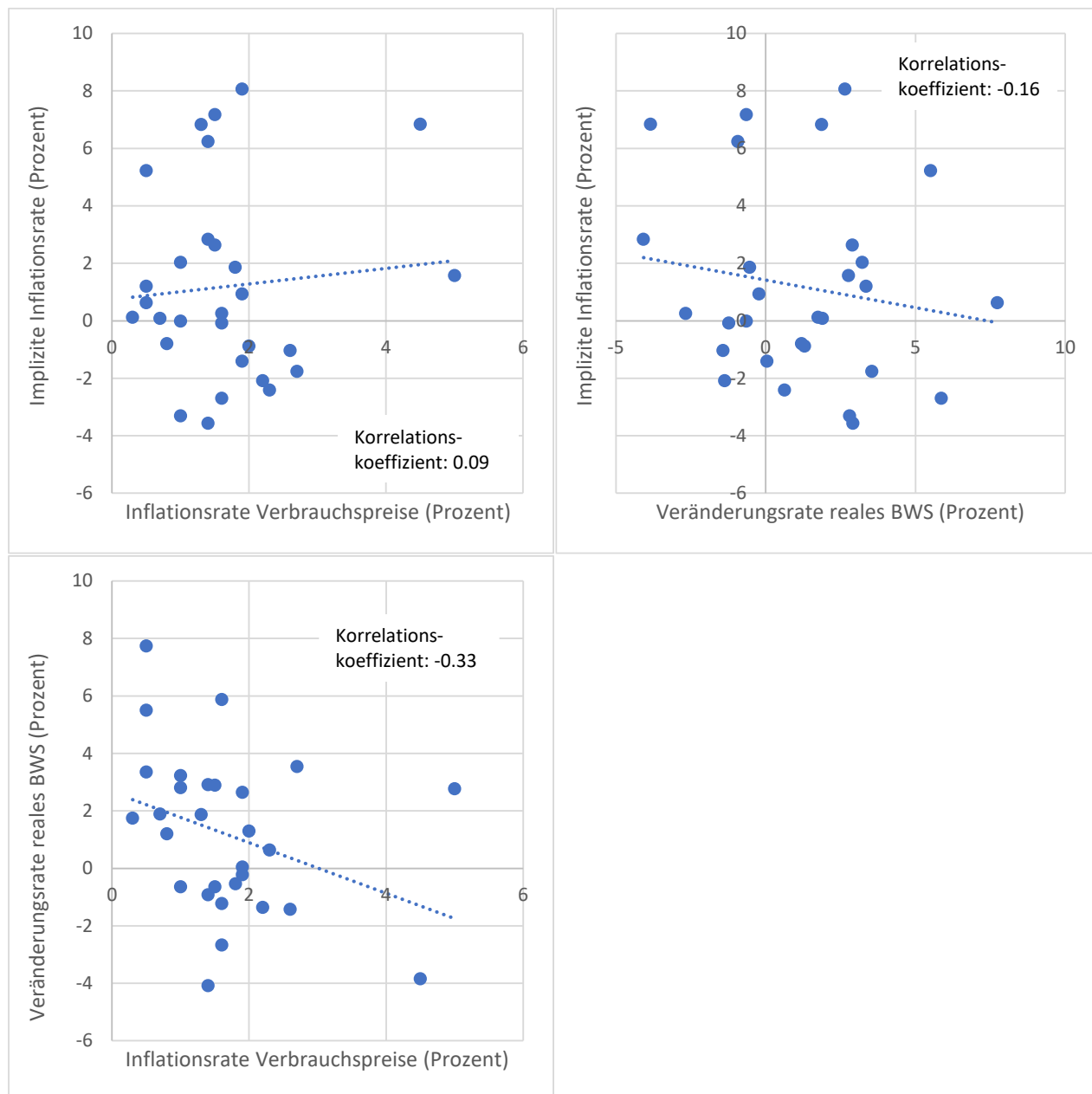
Abbildung 37: Vergleich der Entwicklung der Inflationsrate der Verbrauchspreise mit der impliziten Inflationsrate des Einzelhandels und der Veränderungsrate seiner realen sektoralen BWS, 1992 bis 2020



Quelle: eigene Berechnung und Darstellung; © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 06.07.2023: VGR des Bundes - Bruttowertschöpfung (nominal/ preisbereinigt) und Verbraucherpreisindex: Deutschland, Jahre, Branchen bzw. Klassifikation der Verwendungszwecke des Individualkonsums (COICOP 2-5-Steller Hierarchie).

Bestätigt wird das durch die schwache Korrelation zwischen beiden Reihen (Abbildung 38), die deutlich geringer ist als die zwischen der Inflation der landwirtschaftlichen Erzeugungspreise und der impliziten Inflation der Landwirtschaft (vgl. Abbildung 36). Auch die Korrelation zwischen der Veränderungsrate des realen BWS des Einzelhandels und seiner impliziten Inflation ist deutlich schwächer als bei den landwirtschaftlichen Gegenständen. Das dürfte daran liegen, dass eine Verknappung des Angebots im Einzelhandel in der Beobachtungsperiode kaum vorkommt. Es ist eher andersherum so, dass Verbraucherinnen und Verbraucher ihre Einkäufe reduzieren und damit den Umsatz bzw. die BWS des Einzelhandels senken, wenn der seine eigenen Leistungen verteuert. Dieser Zusammenhang ist aber deutlich schwächer als die Volumenänderung, die in Reaktion auf Änderungen der Verbrauchspreise eintritt (dritter Quadrant in Abbildung 38). Die relativ schwache Reaktion von Nachfrage bzw. Angebot auf eine höhere implizite Inflationsrate bedeutet andersherum, dass der Einzelhandel vermutlich tatsächlich seine Gewinne steigern kann, wenn er wie nach 2012 in der Lage ist, seine eigenen Leistungen zu verteuern.

Abbildung 38: Korrelationen zwischen der Inflationsrate der Verbrauchspreise, der impliziten Inflationsrate des Einzelhandels und der Veränderungsrate seines realen sektoralen BWS, 1992 bis 2020



Quelle: eigene Berechnung und Darstellung; © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 06.07.2023: VGR des Bundes - Bruttowertschöpfung (nominal/ preisbereinigt) und Verbraucherpreisindex: Deutschland, Jahre, Branchen bzw. Klassifikation der Verwendungszwecke des Individualkonsums (COICOP 2-5-Steller Hierarchie).

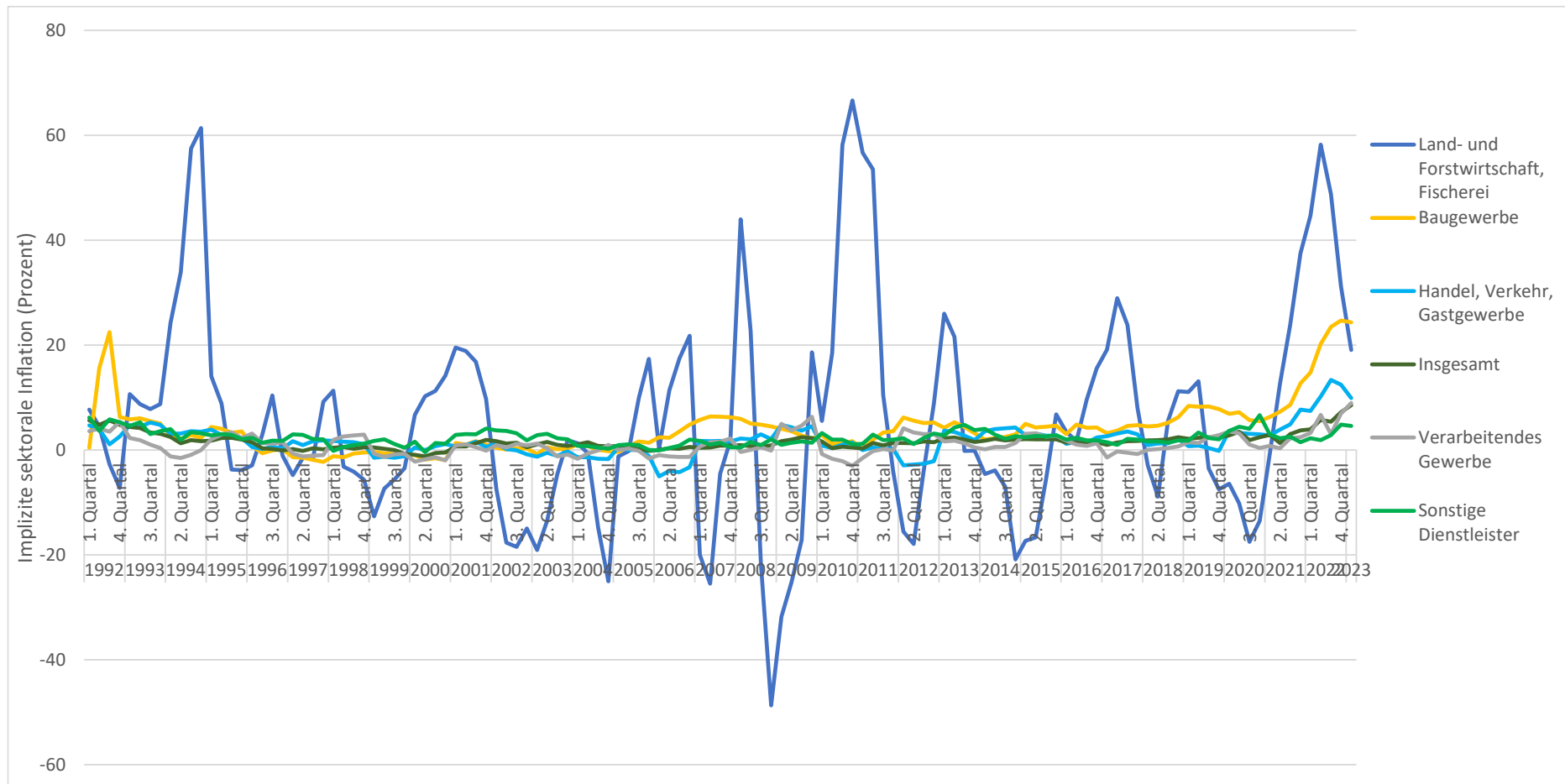
4.3 Vergleich der impliziten Inflation verschiedener Branchen

Die aus den impliziten Deflatoren entstehungsseitig berechneten Inflationsraten nach Sektoren und Branchen helfen bei der weiteren Analyse der Unterschiede in der Preisdynamik verschiedener Branchen. Abbildung 39 gibt einen ersten Überblick über die Entwicklung dieser Inflationsraten zwischen dem ersten Quartal 1992 und dem ersten Quartal 2023. Die Abbildung zeigt, dass die gesamtwirtschaftliche Teuerung und die implizite Inflation vieler Branchen in den letzten Monaten des Betrachtungszeitraums in den Jahren 2022 und 2023 insgesamt so stark war wie seit 30 Jahren nicht mehr. Besonders hoch ist sie wie 30 Jahre zuvor in der Bauwirtschaft, aber auch im Agrarsektor. Auffällig ist auch, dass die implizite Inflation im Bausektor gemessen an der der gesamtwirtschaftlichen Teuerung seit 2005 praktisch durchgängig überdurchschnittlich hoch war.

Mit Blick auf den Agrarsektor verdeutlicht die Abbildung drei Dinge: Die Schwankungen in der Marktbewertung der Wertschöpfungsbeiträge des Agrarsektors sind weitaus größer als in den anderen betrachteten Sektoren; im Vergleich zu den anderen Branchen durchläuft der Agrarsektor längere deflationäre Phasen; und die hohe implizite Inflation des Agrarsektors in der letzten, inflationären, Phase des Beobachtungszeitraums lag nicht höher als in einigen anderen Phasen der vorausgegangenen 30 Jahre. Diese inflationären Phasen des Agrarsektors wechseln sich mit deflationären Phasen ab. Das ist vermutlich darauf zurückzuführen, dass der Agrarsektor stärker als andere Branchen von Umwelteinflüssen bestimmt wird und auch global durch natürlich erzeugte Angebotsschwankungen geprägt ist. Diese Angebotsschwankungen ziehen entsprechende Preisreaktionen nach sich, auch wenn regionale Extremausschläge durch den globalen Handel tendenziell gedämpft werden. Die Landwirtschaft kann höhere Preise aber oft nicht oder nur begrenzt in höhere Gewinne ummünzen, weil ihr eine kurzfristige Angebotsausdehnung in der Regel nicht möglich ist. Zwar können Erzeugerinnen und Erzeuger am globalen Markt von Zeit zu Zeit von Ertragsrückgängen in anderen Regionen profitieren. Weil eine schnelle Mengenausdehnung aber auch unter günstigen eigenen Ertragsbedingungen kaum möglich ist, bleiben diese profitablen Phasen zufällig und wechseln sich mit anderen Phasen besonders geringer Profitabilität ab.

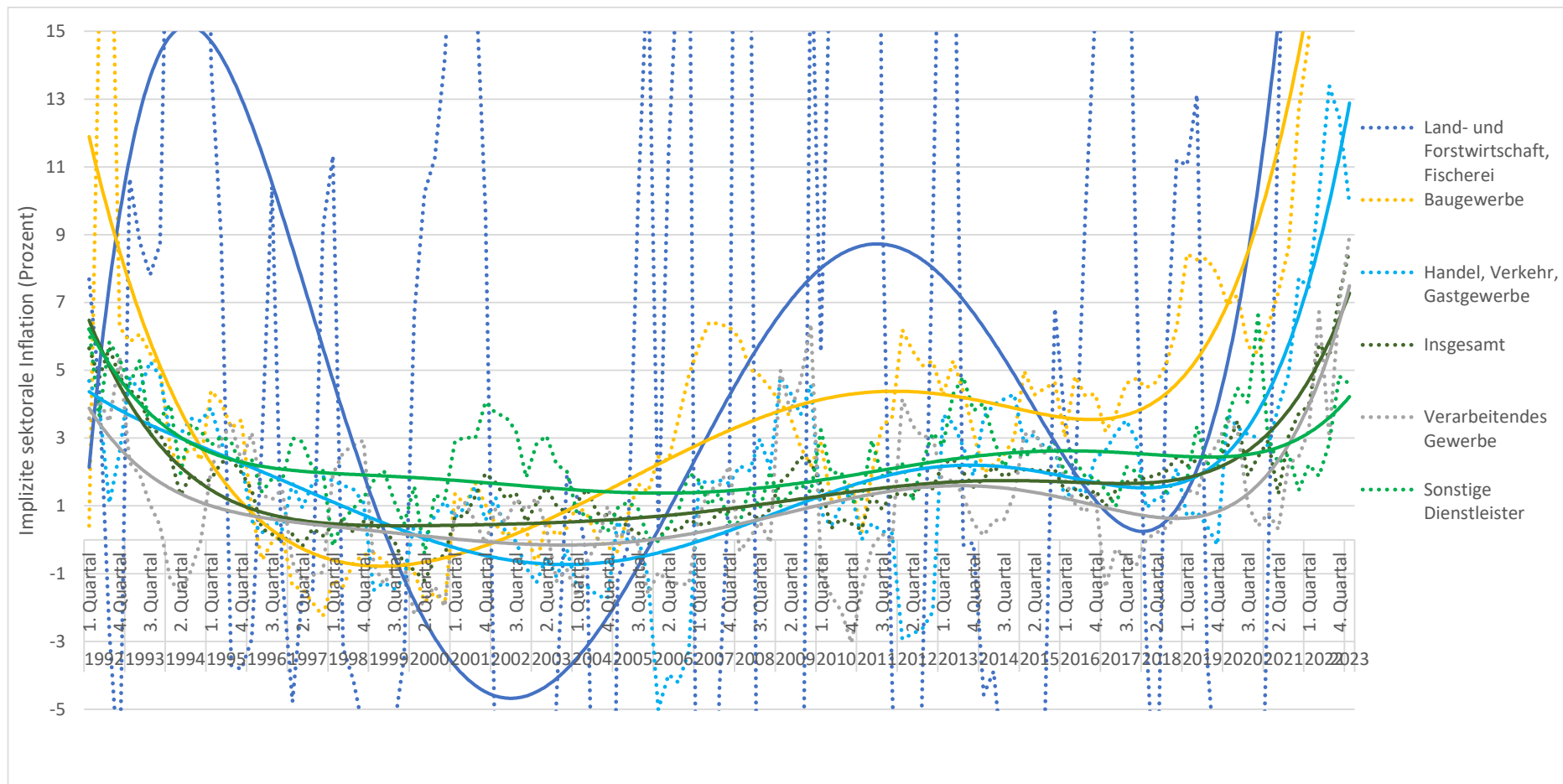
Abbildung 40 erlaubt durch den Fokus auf den Trend der mittleren Inflationsraten der Branchen und einen Verzicht auf die Darstellung der ganzen Schwankungsbreite der Inflationsrate des Agrarsektors einen besseren grafischen Vergleich der Inflationsraten. Die Abbildung verdeutlicht, dass neben dem Bausektor auch die "sonstigen Dienstleistungen" über weite Strecken des Beobachtungszeitraums überdurchschnittliche implizite Inflationsraten aufweisen. Allerdings gilt das nicht für die letzte Phase eines besonders starken Preisanstiegs in den Jahren 2022 und 2023 (Abbildung 39). Das verarbeitende Gewerbe hingegen weist in vielen Jahren eine unterdurchschnittliche implizite Inflationsrate auf.

Abbildung 39: Aus dem impliziten Deflator errechnete Inflationsrate insgesamt und für ausgewählte Sektoren vom ersten Quartal 1992 bis zum ersten Quartal 2023



Quelle: eigene Darstellung und Berechnung. Daten: © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 06.07.2023: VGR des Bundes - Bruttowertschöpfung (nominal/preisbereinigt): Deutschland, Quartale, Original- und bereinigte Daten, Wirtschaftsbereiche

Abbildung 40: Polynome Trends sechsten Grades der aus dem impliziten Deflator errechneten Inflationsrate insgesamt und für ausgewählte Sektoren vom ersten Quartal 1992 bis zum ersten Quartal 2023



Quelle: eigene Darstellung und Berechnung. Daten: © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 06.07.2023: VGR des Bundes - Bruttowertschöpfung (nominal/preisbereinigt): Deutschland, Quartale, Original- und bereinigte Daten, Wirtschaftsbereiche

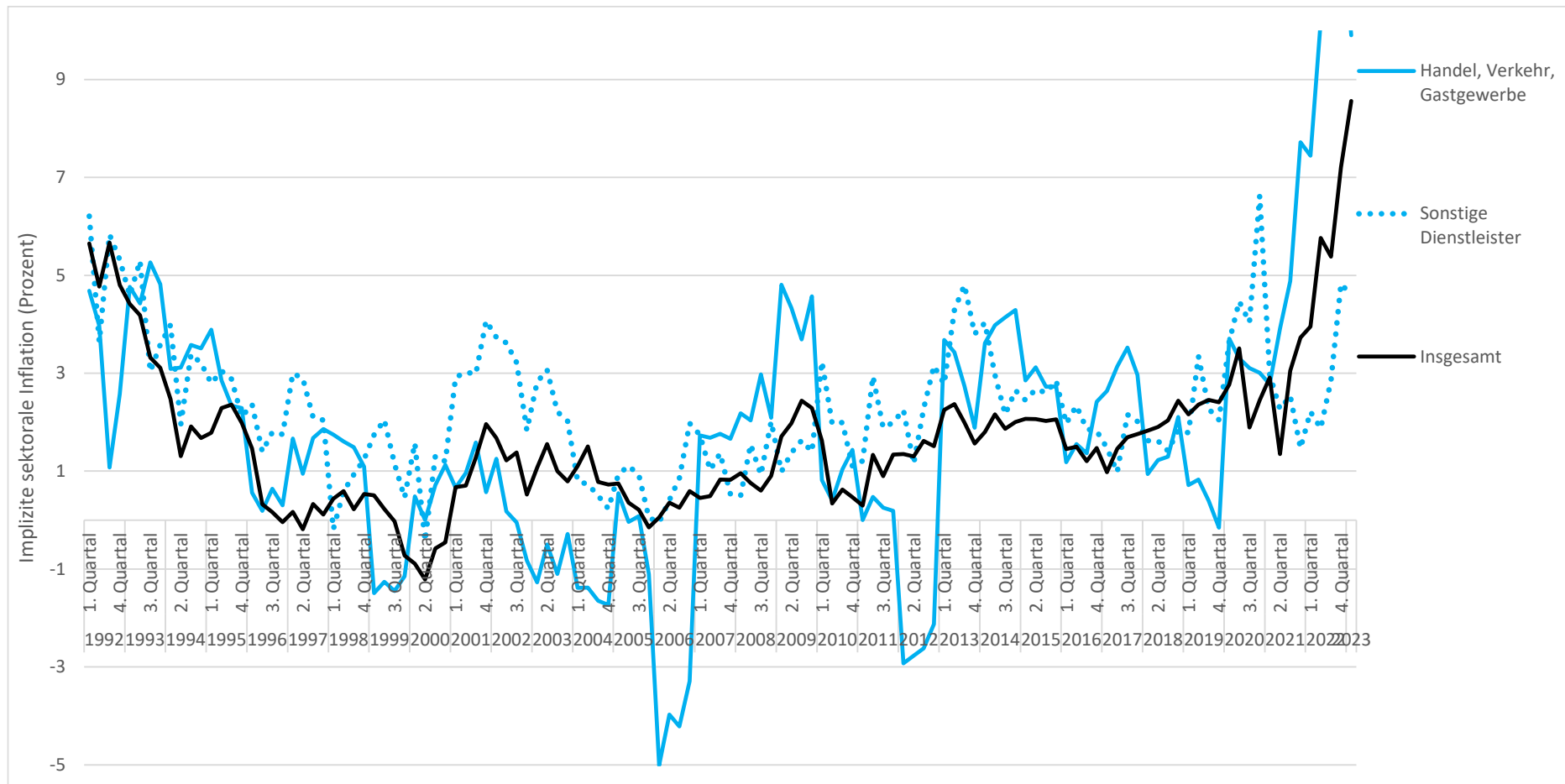
Abbildung 41 greift die impliziten Inflationsraten der Wirtschaft insgesamt, des Sektors "Handel, Verkehr, Gastgewerbe" und der "sonstigen Dienstleistungen" heraus. Letztere dienen dabei als Vergleichsgruppe für "Handel, Verkehr und Gastgewerbe". Dieser isolierte Vergleich ermöglicht eine genauere Untersuchung der Entwicklungen und ihrer Relationen im Beobachtungszeitraum. Die Inflationsrate des Sektors "Handel, Verkehr, Gastgewerbe" schwankt demnach um den Wert der Gesamtinflation. In den Jahren der starken Inflation 2022 und 2023 allerdings steigt die Marktbewertung ihrer Wertschöpfung stärker als im gesamtwirtschaftlichen Mittel und somit deutlich stärker als der der sonstigen Dienstleistungen (vgl. Abbildung 39). Die implizite Inflation der sonstigen Dienstleistungen liegt außer in den letzten Beobachtungsmonaten fast durchgängig über der gesamtwirtschaftlichen Inflationsrate. Sie liegt oft auch über der für Handel, Verkehr und Gastgewerbe.

Auf jährlicher Basis liegen die Daten zur realen und bereinigten Bruttowertschöpfung bis 2020 auch für eine detailliertere Branchenaufschlüsselung vor. Abbildung 42 vergleicht anhand dieser Daten im oberen Teil die Entwicklung der impliziten Inflationsrate der Ernährungswirtschaft mit der impliziten Inflation des gesamten verarbeitenden Gewerbes, der Vergleichsbranche "Herstellung von Möbeln und sonstigen Waren" sowie der gesamtwirtschaftlichen Inflationsrate zwischen 1992 und 2020. Es überwiegen die positiven Abweichungen der impliziten Inflation der Ernährungswirtschaft von der gesamtwirtschaftlichen Inflationsrate gegenüber den negativen Abweichungen. Dieses Übergewicht der positiven Abweichungen findet sich gegenüber der Vergleichsbranche der Herstellung von Möbeln und anderen Waren bis 2006 nicht wieder. Der untere Teil der Abbildung 42 verdeutlicht aber, dass sich die Abweichungen der Inflationsrate der Ernährungswirtschaft von der ihrer Vergleichsbranche ab 2006 tendenziell positiv entwickelt. Das könnte daran liegen, dass die Ernährungswirtschaft der allgemeinen Tendenz des "einfachen" verarbeitenden Gewerbes hin zu relativ schwächeren Preissteigerungen im Zuge der Globalisierung der Märkte nur eingeschränkt zu folgen scheint, weil ihr europäischer Markt relativ geschützt ist (Margarian, 2021).

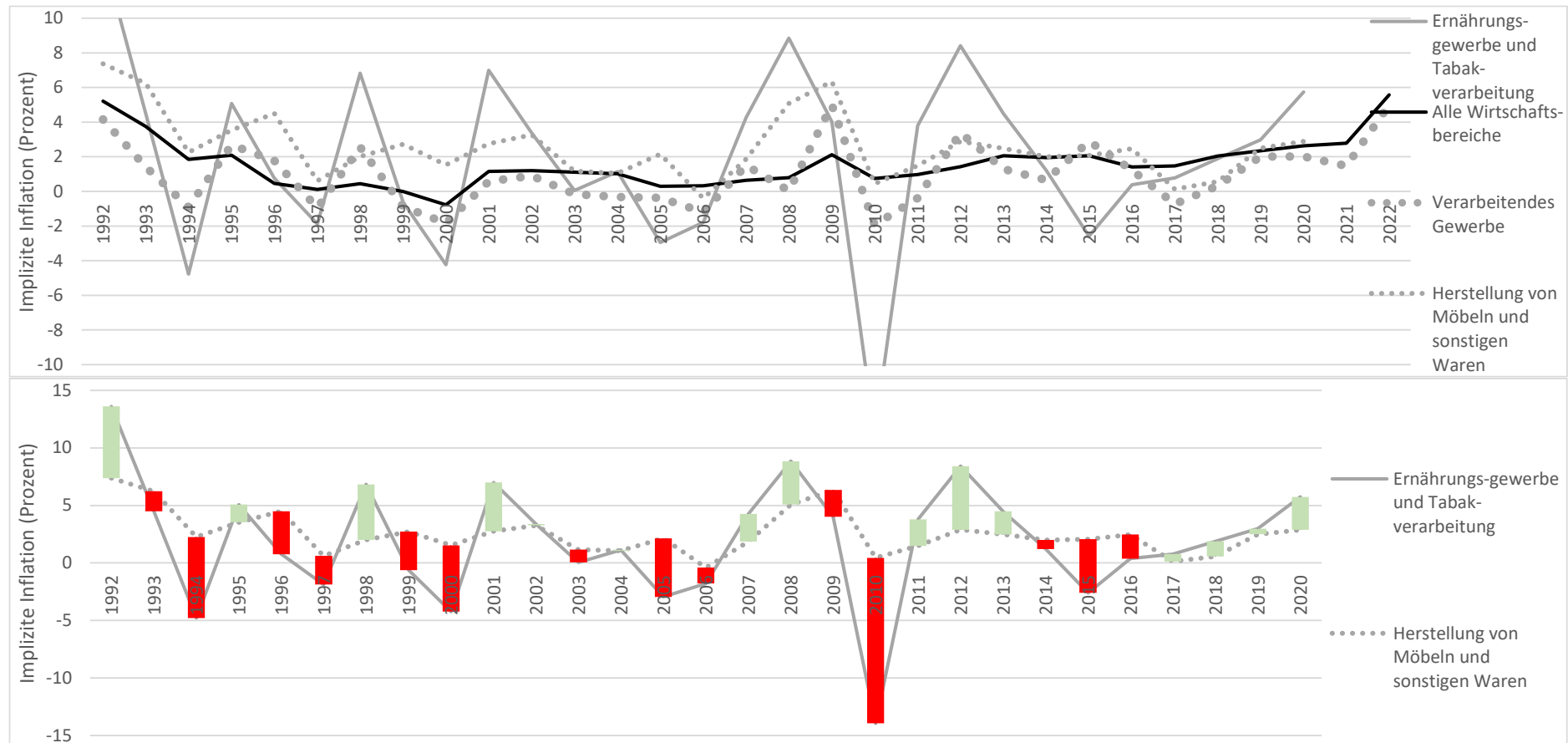
In Abbildung 43 wird die Entwicklung der impliziten Inflationsrate des Einzelhandels mit der des gesamten Dienstleistungsbereichs und der "sonstigen Dienstleister" sowie mit der gesamtwirtschaftlichen Inflationsrate verglichen. Zwischen 2003 und 2012 liegt die implizite Inflation des Einzelhandels durchgängig unter der mittleren gesamtwirtschaftlichen Inflation. Ansonsten schwanken seine Inflationsraten ähnlich wie die der Ernährungswirtschaft um die mittlere Inflationsrate aller Wirtschaftsbereiche, wobei die Schwankungen der Ernährungswirtschaft denen des Einzelhandels oft vorauszuweichen scheinen. Bis 2003 überwiegen im Einzelhandel die positiven Abweichungen von der gesamtwirtschaftlichen Inflationsrate die negativen deutlich.

Der untere Teil der Abbildung 43 verdeutlicht, dass die Inflationsrate der Vergleichsbranche der sonstigen Dienstleister von der Inflationsrate des Einzelhandels über einen noch längeren Zeitraum durchgängig unterschritten wird als die gesamtwirtschaftliche Inflationsrate, nämlich von 2001 bis 2012. Während der Einzelhandel vor diesem Zeitraum gemessen an seiner Inflationsrate auch in diesem Vergleich relativ bevorzugt dasteht, ist das Bild der Abweichungen nach oben und unten nach diesem Zeitraum wieder uneinheitlich.

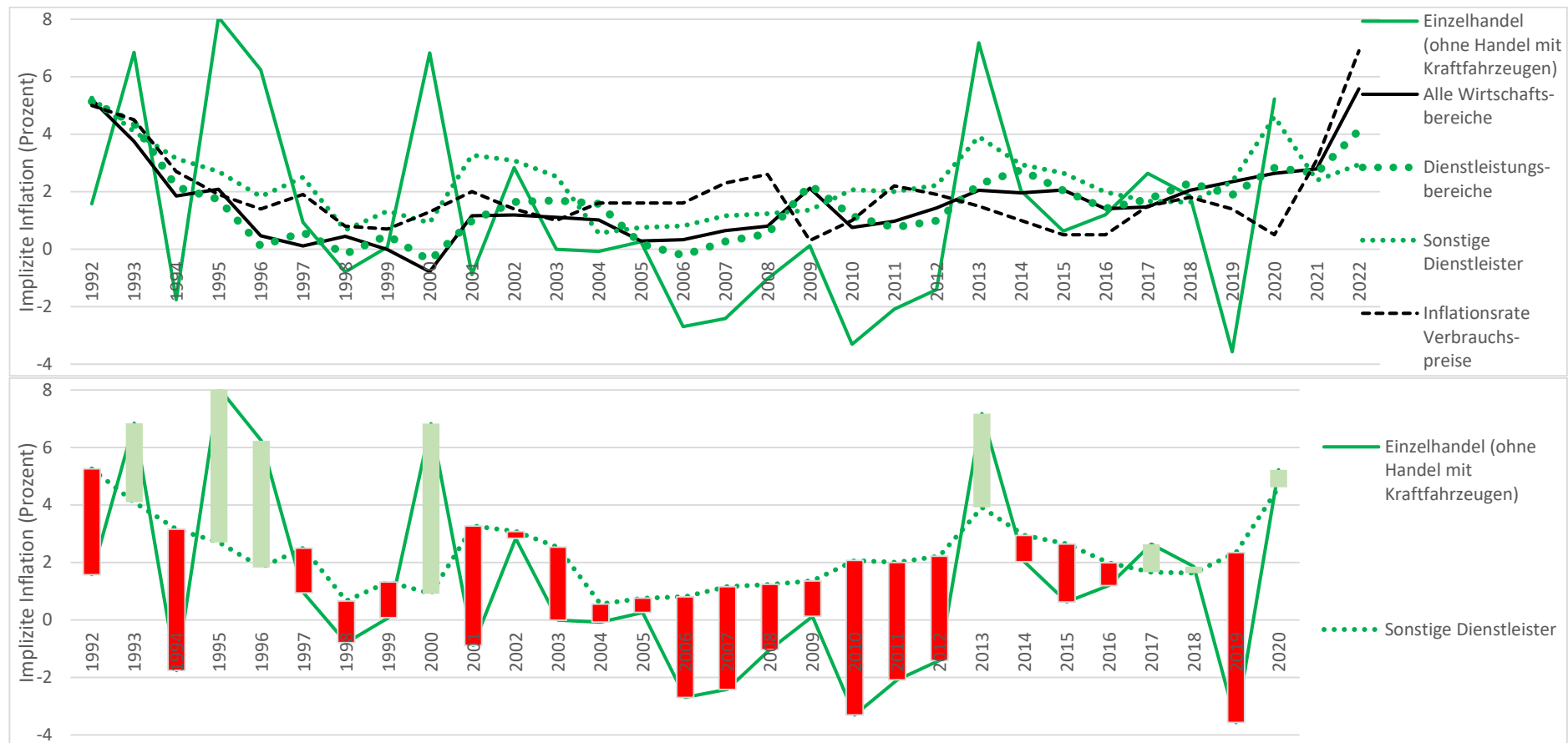
Abbildung 41: Aus dem impliziten Deflator errechnete Inflationsrate insgesamt und für den Sektor "Handel, Verkehr und Gastgewerbe" sowie für "Sonstige Dienstleister" vom ersten Quartal 1992 bis zum ersten Quartal 2023



Quelle: eigene Darstellung und Berechnung. Daten: © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 06.07.2023: VGR des Bundes - Bruttowertschöpfung (nominal/preisbereinigt): Deutschland, Quartale, Original- und bereinigte Daten, Wirtschaftsbereiche

Abbildung 42: Aus dem impliziten Deflator errechnete Inflationsrate insgesamt und für das Ernährungsgewerbe von 1992 bis 2022

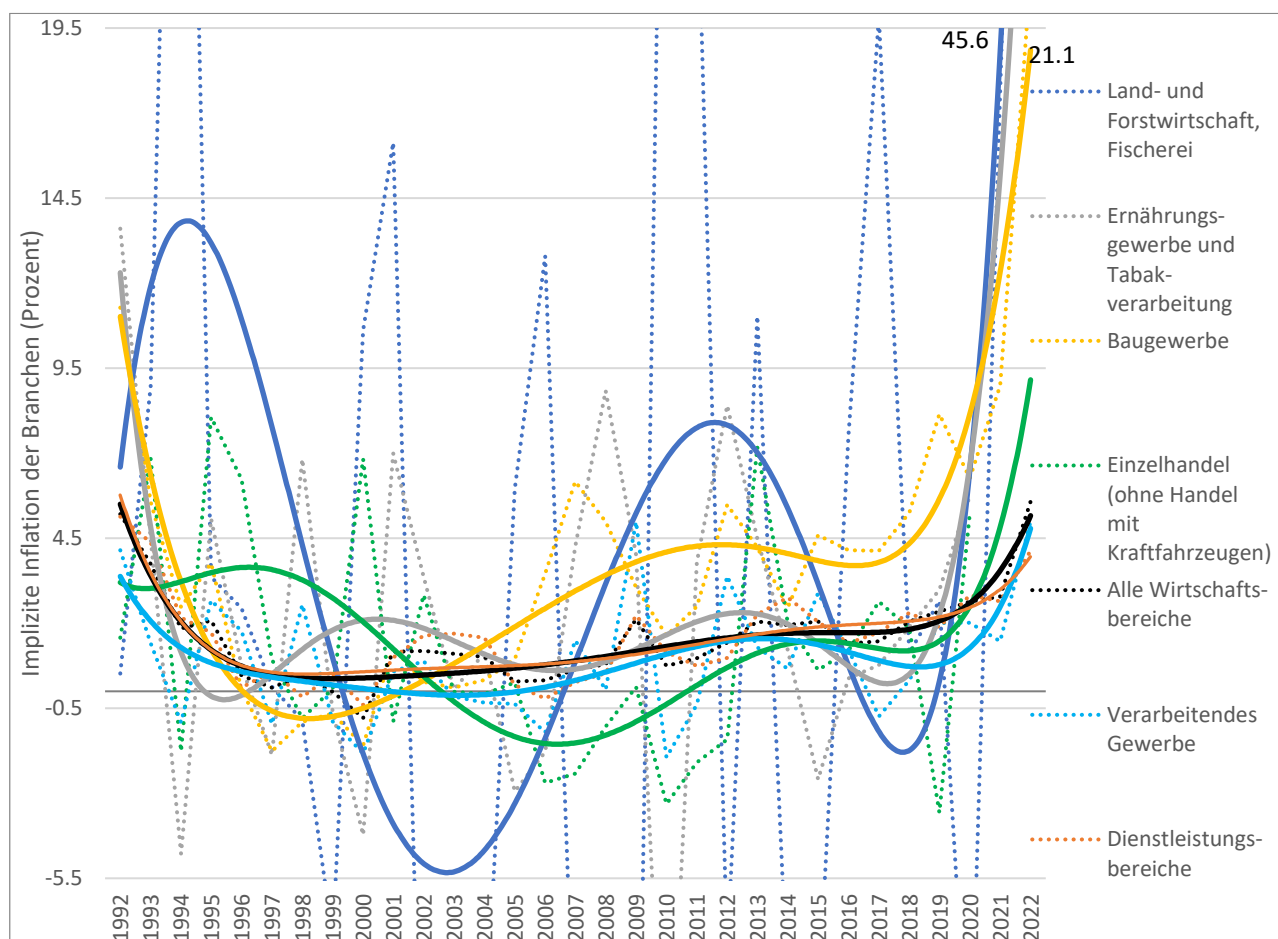
Quelle: eigene Darstellung und Berechnung. Daten: © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023: Stand: 06.07.2023: VGR des Bundes - Bruttowertschöpfung (nominal/preisbereinigt): Deutschland, Jahre, Wirtschaftsbereiche

Abbildung 43: Aus dem impliziten Deflator errechnete Inflationsrate insgesamt und für den Einzelhandel von 1992 bis 2022

Quelle: eigene Darstellung und Berechnung. Daten: © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023: Stand: 06.07.2023: VGR des Bundes - Bruttowertschöpfung (nominal/preisbereinigt): Deutschland, Jahre, Wirtschaftsbereiche

Abbildung 44 vergleicht noch einmal die aus den jährlichen Wertschöpfungsinformationen der VGR berechneten Inflationsraten verschiedener Branchen. In den jährlichen Daten können die Branchen etwas tiefer differenziert werden als in den Tabellen mit Quartalsdaten (vgl. Abbildung 39 und Abbildung 40). Abbildung 44 bestätigt noch einmal, dass die Steigerung der Entlohnung der Wertschöpfungsbeiträge des Agrarsektors seit 1992 über längere Strecken im Mittel stärker nach oben von der mittleren gesamtwirtschaftlichen Inflation abgewichen ist als nach unten. Allerdings gab es auch Phasen im Beobachtungszeitraum, die im Mittel von deutlichen negativen Abweichungen geprägt waren. Das Baugewerbe zeigt nur in der zweiten Hälfte der 90er Jahre des vergangenen Jahrhunderts eine unterdurchschnittliche implizite Inflation. Danach weicht die Steigerung der Entlohnung ihrer Wertschöpfungsbeiträge bei abnehmenden Fluktuationen zunehmend positiv von der mittleren gesamtwirtschaftlichen Inflation ab.

Abbildung 44: Polynome Trends sechsten Grades der VGR-basierten Inflationsrate insgesamt und für ausgewählte Sektoren, 1992 bis 2022



Anmerkungen: Kettenindex, ursprünglich 2015=100, umskaliert; polynome Trends sechsten Grades

Quelle: eigene Darstellung und Berechnung. Daten: © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 06.07.2023: VGR des Bundes - Bruttowertschöpfung (nominal/ preisbereinigt): Deutschland, Jahre, Branchen; eigene Darstellung

Die implizite Inflation des verarbeitenden Gewerbes hingegen wird in dieser Darstellungsform durchgängig von der mittleren Inflationsrate dominiert. Demnach hat sich im Betrachtungszeitraum die Entlohnung des Wertschöpfungsbeitrags des verarbeitenden Gewerbes tendenziell unterdurchschnittlich entwickelt. Die Entlohnung der Wertschöpfungsbeiträge der Ernährungswirtschaft aber hat sich im Beobachtungszeitraum im Mittel meist überdurchschnittlich oder mindestens durchschnittlich entwickelt. Das gilt nicht für die Mitte der 1990er Jahre und für die Jahre unmittelbar vor dem Einsetzen der Hochinflationsperiode.

Die Dienstleistungsbereiche folgen mit Ausnahme der letzten Hochinflationsperiode eng der mittleren gesamtwirtschaftlichen Inflation, die umgekehrt betrachtet stark von der Entwicklung der Bewertung der Wertschöpfungsbeiträge des Dienstleistungssektors beeinflusst wird. Die Entwicklung der Entlohnung der Wertschöpfungsbeiträge des Einzelhandels weicht deutlich von der Entwicklung der impliziten Inflation des Dienstleistungsbereichs insgesamt ab. Positive Abweichungen von der mittleren gesamtwirtschaftlichen Inflation insgesamt beobachten wir für den Einzelhandel nur bis kurz nach der Jahrtausendwende und ganz am Ende der Beobachtungsperiode zu Beginn der aktuellen Hochinflationsphase. Davon abgesehen gab es in den letzten zwei Jahrzehnten insgesamt zeitweise hohe negative Abweichungen der impliziten Inflation des Einzelhandels von der mittleren gesamtwirtschaftlichen Inflation.

Abbildung 44 verdeutlicht noch einmal, dass die Landwirtschaft, das Ernährungsgewerbe und der Einzelhandel alle zu denjenigen Branchen gehören, die von den letzten Preissteigerungen besonders profitiert haben.

4.4 Inflation und Branchenwachstum

Die Bedeutung der Preissteigerungen für die Branchen und Sektoren lassen sich auch anhand der impliziten Inflationsraten alleine nicht beurteilen, weil die Preisschwankungen oft auch Reaktionen auf Schwankungen in den Produktionsvolumina darstellen. Die deutlich negative Korrelation zwischen der impliziten Inflation und den Wachstumsraten der realen BWS der Landwirtschaft haben das bereits gezeigt (vgl. Abbildung 36). In der Landwirtschaft gleichen die höheren Preise in der Regel Mindererträge ganz oder nur teilweise aus. Ob sie die Mindereinnahmen aufgrund schlechter Ernten sogar überkompensieren und so zu erhöhten Gewinnen beitragen hängt von Nachfrage- und Angebotssituation auf dem Weltmarkt ab.

Abbildung 45 verdeutlicht das anhand der überwiegend antagonistischen Entwicklungen des preisbereinigten Wachstums der BWS sowie der impliziten Inflationsraten ausgewählter Branchen und Sektoren. Ein antagonistisches Verhältnis deutet darauf hin, dass Preise sich wandelnde Knappheitsverhältnisse widerspiegeln. Ob steigende Preise einer Branche zum Vorteil dienen, hängt dann vom Verhältnis der Preisentwicklung zur Mengenentwicklung ab. Berücksichtigen müssen das zum Beispiel auch Monopolisten, die über einen optimalen Verkaufspreis entscheiden (siehe z.B. Benassy, 1976). Die Kausalitätsrichtung in der Entwicklung von Preisen und Mengen ist aber nicht klar. Ihre antagonistische Entwicklung kann verursacht werden, weil (1) eine strategische Preiserhöhung im monopolistischen oder oligopolistischen Markt einen Nachfragerückgang bewirkt, oder weil umgekehrt entweder (2a) ein exogen verursachter Angebotsschock oder (2b) ein exogen (meist konjunkturell) verursachter Nachfrageschock umgekehrt ihrerseits steigende Preise bedingen.

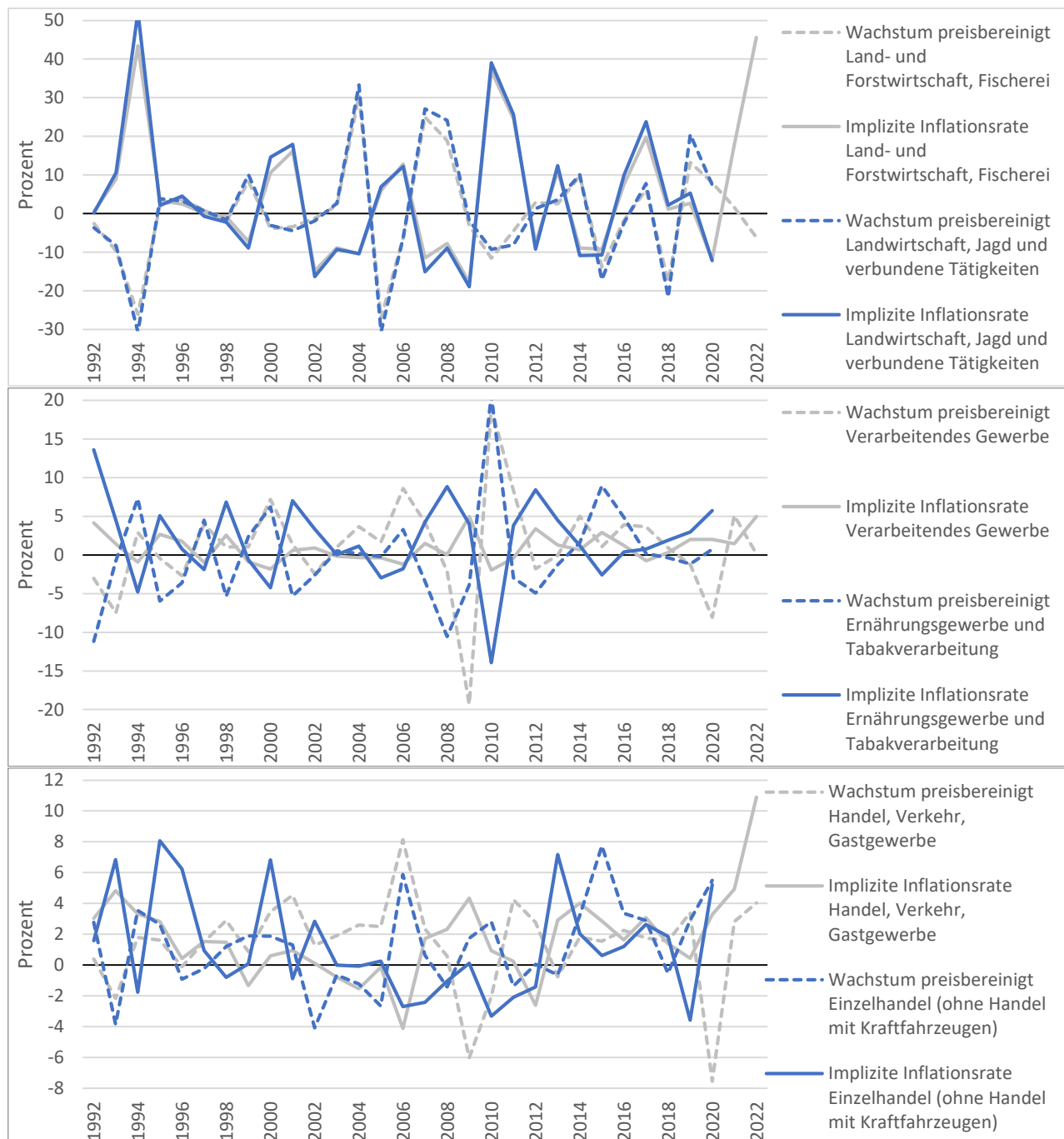
Wenn wie in Fall (1) steigende Preise die primäre Ursache der antagonistischen Bewegungen von Preisen und Mengen sind, so würde die verursachende strategische Preisgestaltung auf die Existenz von Marktmacht hindeuten. In der kleinstrukturierten Landwirtschaft liegt die primäre Ursache der antagonistischen Entwicklung hingegen vermutlich ganz überwiegend in exogen verursachten Angebotsänderungen (2a). Hier führen etwa sich ändernde Wetterverhältnisse häufig bei gleichem Faktorinput zu Schwankungen in der Erzeugung. Es ist dann zu erwarten, dass die Preise am Markt in den Jahren steigen, in denen das Angebot aufgrund von exogenen Schocks knapp ist und umgekehrt. Die oberste Grafik zur Landwirtschaft in Abbildung 45 steht überwiegend in Übereinstimmung mit dieser Erwartung, zeigt aber auch abweichende Tendenzen auf. So sind zwischen 2012 und 2020 überwiegend parallele Entwicklungen von Wachstums- und Inflationsrate zu beobachten. Das kann daran liegen, dass die Preissteigerungen weniger auf nationale Marktentwicklungen zurückgehen als auf Angebots- oder Nachfrageveränderungen auf den Weltmärkten. Diese könnten dann den Entwicklungen am nationalen Markt entgegenwirken. Das verdeutlicht die potentiell wichtige Rolle der offenen Weltmärkte. In jedem Fall beschreibt eine parallele positive Entwicklung von realer Wertschöpfung und von impliziter Inflation eine aus Sicht der Branche positive Situation mit in der Regel positiver Gewinnentwicklung. Für die entsprechenden negativen Entwicklungen gilt das Gegenteil.

Im Vergleich mit der Landwirtschaft sind im verarbeitenden Gewerbe konjunkturell verursachte Nachfrageschocks (2b) eher verbreitet als exogen induzierte Angebotsschocks (2a). Die mit der Corona-Pandemie des Jahres 2020 einsetzenden Lieferschwierigkeiten vieler Branchen stellten auch deshalb einen Einschnitt dar, weil die Marktteilnehmenden mit solchen Angebotsschocks nicht gerechnet hatten und darauf nicht eingerichtet waren. Die mittlere Grafik in Abbildung 45 zeigt uns mit Blick auf das verarbeitende Gewerbe insgesamt zunächst, dass hier die Wachstumsschocks oft ausgeprägter sind als die Preisschwankungen. Die Entwicklungen sind zueinander nur noch schwach antagonistisch. Das gilt so nicht für die Ernährungswirtschaft, wo die Schwankungen beider Reihen ähnlich stark und wie in der Landwirtschaft klar antagonistisch sind. Außerdem verläuft die Wachstums- und Preisdynamik für die Ernährungswirtschaft deutlich anders als die des gesamten verarbeitenden Gewerbes.

Ganz anders sieht das wiederum mit Blick auf den Einzelhandel aus (untere Grafik in Abbildung 45). Er hat zwischen 1994 und 2001 überwiegend gleichzeitig ein positives reales Wachstum und zusätzlich positive Preissteigerungen erfahren. Zwischen 2005 und 2011 hingegen ging das reale Wachstum des Einzelhandels, also seine Angebotsausdehnung, angesichts negativer impliziter Inflationsraten der Branche auf Kosten der Preise.

Eine mögliche Interpretation wäre, dass hier eine Phase des Preiskampfs im zunehmend oligopolistischen Wettbewerb zu beobachten ist. Danach beobachten wir dann bis 2019 wieder beides: reales Wachstum und positive implizite Inflationsraten.

Abbildung 45: Preisbereinigtes Wachstum gegenüber dem Vorjahr versus implizite Inflationsrate in Landwirtschaft, Handel und Ernährungswirtschaft, 1992 bis 2022



Quelle: eigene Darstellung und Berechnung. Daten: © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023: Stand: 06.07.2023: VGR des Bundes - Bruttowertschöpfung (nominal/preisbereinigt): Deutschland, Jahre, Wirtschaftsbereiche

4.4.1 Inflation und Bruttobetriebsüberschüsse

Weitere Indizien zum Einfluss von Preisentwicklungen auf Wettbewerbsfähigkeit und Entwicklung von Branchen und Sektoren bieten Indikatoren der Verwendungs- und vor allem der Verteilungsseite der VGR (Tabelle 3). Dabei interessiert hier besonders, was den Unternehmen angesichts positiver oder negativer Preisentwicklungen nach Abzug der Produktionskosten, also nach Entlohnung der Vorleistungen und der Fremdarbeit, von der erwirtschafteten Wertschöpfung bleibt.

Tabelle 3: Entstehung, Verwendung und Verteilung des Bruttoinlandsprodukts 2022 (Mrd. Euro)

Entstehung		=	Verwendung		=	Verteilung	
Bruttowertschöpfung	3 502,2		Konsumausgaben	2 832,0		Volkseinkommen	2 860,5
Prod. Gewerbe (ohne Baugewerbe)	821,3		Private Konsumausgaben	1 982,7		Arbeitnehmerentgelt	2 020,5
Handel, Verkehr, Gastgewerbe	596,2		Konsumausgaben des Staates	849,3		Unternehmens- und Vermögenseinkommen	840,1
			+			+	
Grundstücks- und Wohnungswesen	350,3		Bruttoinvestitionen	962,0		Produktions- und Importabgaben an den Staat abzügl. Subventionen vom Staat	347,7
Öffentl. Dienstleister, Erziehung, Gesundheit	657,1		Bruttoanlageinvestitionen	872,4			
Sonstige	1 077,4		Vorratsveränderungen	89,5		+	
			+			Abschreibungen	792,6
Gütersteuern abzügl. Gütersubventionen	367,7		Außenbeitrag	75,9		–	
			Exporte	1 954,6		Saldo der Primäreinkommen aus übr. Welt	130,9
			- Importe	1 878,7			
Bruttoinlandsprodukt = 3 869,9							

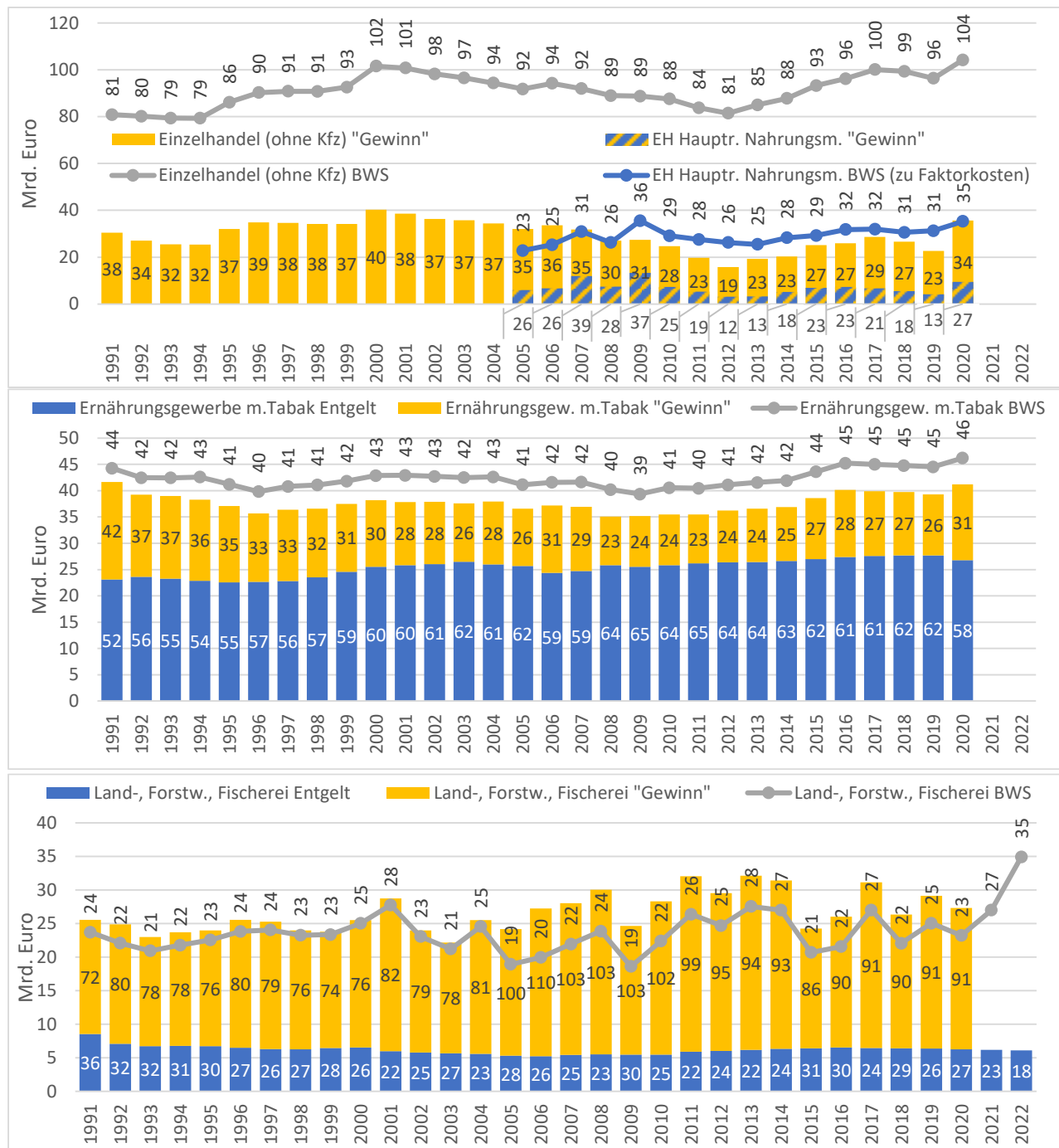
Quelle: © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023¹⁹

Wir analysieren daher im Folgenden das Verhältnis von Bruttowertschöpfung zu Bruttobetriebsüberschüssen und Umsätzen oder, wo möglich, auch Arbeitskosten bzw. Entgelten. Die Bruttobetriebsüberschüsse beschreiben vereinfacht gesagt die Unternehmenseinkommen oder "Gewinne", aus denen Abschreibungen und Steuerzahlungen und im deutschen VGR auch Bruttoselbständigeneinkommen finanziert werden müssen. Nach Abzug der Abschreibungen von den Bruttobetriebsüberschüssen ergibt sich der Nettobetriebsüberschuss (vgl. Unterkapitel 4.4.3). Abbildung 46 zeigt wie sich Bruttobetriebsüberschüsse, Arbeitskosten und BWS im Verhältnis zueinander und über die Jahre von 1991 bis 2020 (2022) hinweg in den Branchen Einzelhandel und Ernährungsgewerbe sowie im Agrarsektor entwickelt haben. Abbildung 47 präsentiert die gleichen Darstellungen für die Gesamtwirtschaft sowie für ausgewählte Vergleichsbranchen.

Für den Einzelhandel fehlen Daten zu den Arbeitskosten (oberste Grafik in Abbildung 46). Die Prozentangaben zum Anteil des Betriebsüberschusses ("Gewinn") an der BWS macht aber deutlich, dass dieser Anteil, die Nettomarge, im Vergleich zum Durchschnitt aller Wirtschaftsbereiche und insbesondere im Vergleich zu allen Dienstleistungsbereichen (s. Abbildung 47) gering ist. Außerdem hat diese Nettomarge im Einzelhandel nicht nur wie im Dienstleistungsbereich insgesamt bis 2019 tendenziell abgenommen, sondern die Bruttobetriebsüberschüsse des Einzelhandels sind seit der Jahrtausendwende auch absolut tendenziell gesunken. In der Gesamtwirtschaft wie im Dienstleistungsbereich insgesamt sind hingegen die Bruttobetriebsüberschüsse bis zum Jahr 2007 tendenziell mit dem BWS absolut gewachsen, um dann relativ stabil zu bleiben (s. Abbildung 47).

¹⁹ https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Volkswirtschaftliche-Gesamtrechnungen-Inlandsprodukt/_Grafik/_Statisch/bip-entstehung-verwendung-verteilung.html, letzter Zugriff am 27.07.2023.

Abbildung 46: Arbeitskosten, Bruttobetriebsüberschuss ("Gewinn") und Bruttowertschöpfung, Branchen der Wertschöpfungskette Agrar, 1991-2022 (Absolutwerte; in den Balken Prozent an BWS)



Quelle: eigene Darstellung und Berechnung. Daten: © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 19.07.2023: VGR des Bundes - Bruttowertschöpfung (nominal/preisbereinigt), Bruttobetriebsüberschuss (nominal), Bruttolöhne und -gehälter je Arbeitnehmerstunde, Arbeitsstunden der Arbeitnehmer: Deutschland, Jahre, Wirtschaftsbereiche

Für die Zeit ab 2005 liegen auch detaillierter Daten für den LEH vor. Seine Nettomargen liegen demnach noch niedriger als die für den Einzelhandel insgesamt. Während die Entwicklung der BWS des LEH im Beobachtungszeitraum einen leicht positiven Trend aufweist, waren seine Bruttobetriebsüberschüsse absolut und relativ von 2011 bis 2019 besonders niedrig.

Auch das Ernährungsgewerbe zeigt bei einer relativ stabilen BWS verhältnismäßig niedrige und über einen langen Zeitraum von 1991 bis 2011 hinweg tendenziell sinkende Bruttobetriebsüberschüsse (mittlere Grafik in

Abbildung 46). Im verarbeitenden Gewerbe insgesamt (Abbildung 47) steigen die Bruttobetriebsüberschüsse in der Tendenz absolut bis 2017 und anteilmäßig bis 2007. Die Bauwirtschaft (untere Grafik in Abbildung 47) hat im Vergleich zwischen 1994 und 2005 eine schrumpfende Bruttowertschöpfung und absolut wie relativ sinkende Bruttobetriebsüberschüsse erlebt. Ab 2006 aber steigen die Bruttobetriebsüberschüsse der Bauwirtschaft zusammen mit ihrer BWS sowohl anteilmäßig auch als absolut. Während die (nominale!) BWS den vorherigen Höchststand des Jahres 1994 erst 2019 wieder erreichte, überstiegen die Bruttobetriebsüberschüsse ihren früheren Höchststand bereits ab 2010 wieder. Der Anteil der Bruttolöhne und -gehälter an der BWS sank im Bausektor seit der Jahrtausendwende kontinuierlich von 64 auf nur noch 41 Prozent im Jahr 2022.

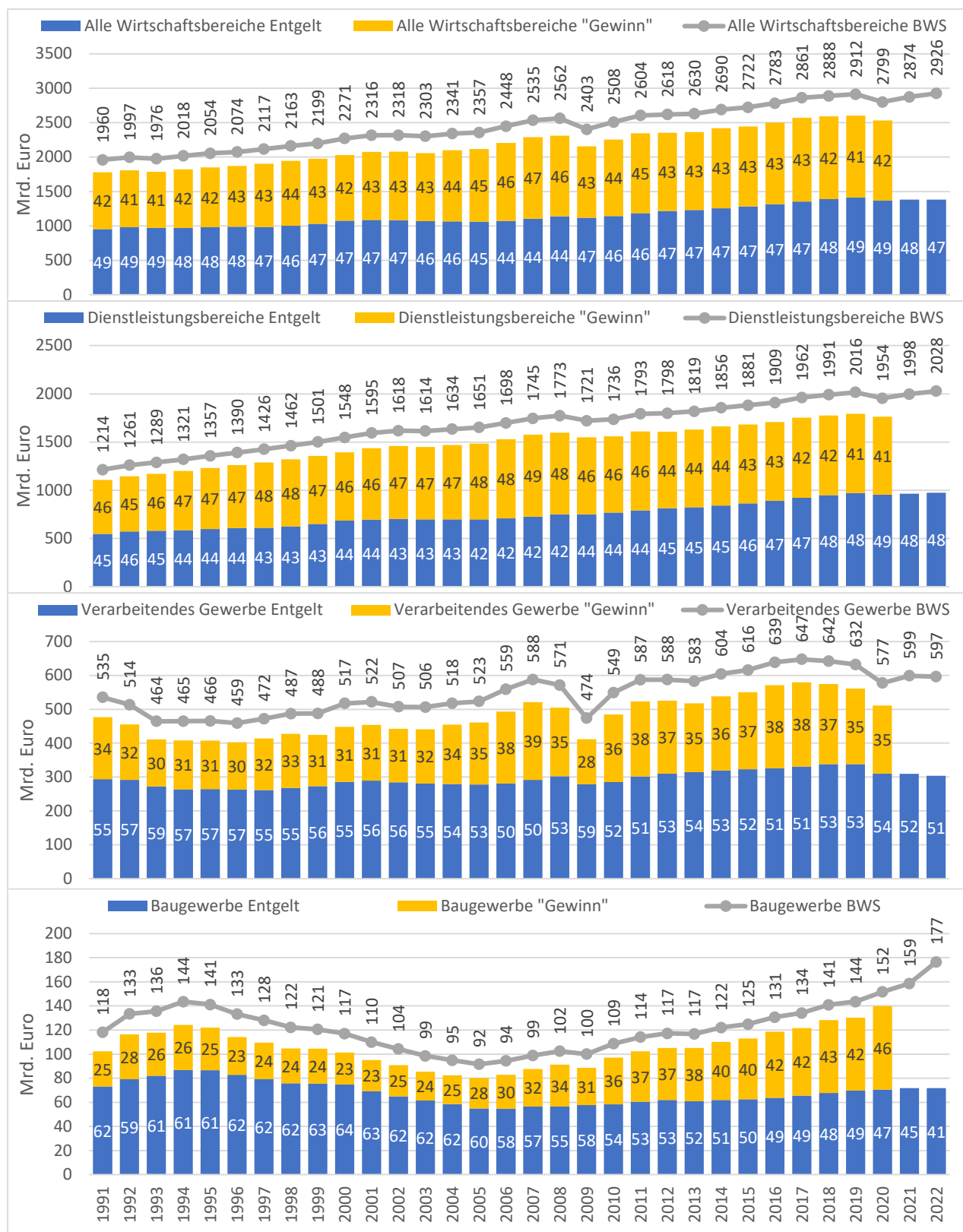
Im Agrarsektor (untere Grafik in Abbildung 46) ist der Anteil der Bruttolöhne und -gehälter von 36 Prozent im Nachwendejahr 1991 auf einen Tiefststand von nur noch 22 Prozent im Jahr 2001 gesunken. Dass der Anteil der Bruttolöhne danach relativ stabil bleibt, ist angesichts des Strukturwandels in der Landwirtschaft, der ja auch auf Kosten der Familienarbeitsverfassung gehen könnte, bemerkenswert. Wegen der noch immer vorherrschenden Familienarbeitsverfassung in der (west-) deutschen Landwirtschaft ist der Anteil der zu entlohnenden Fremdarbeitskräfte dort bis heute gering. Dementsprechend gering sind die gezahlten Entgelte. Dafür müssen die Familienarbeitskräfte noch aus dem Bruttobetriebsüberschuss, der auch die Selbständigeneinkommen enthält, entlohnt werden. Das erklärt, warum die Anteile der Bruttobetriebsüberschüsse an der BWS in der Landwirtschaft sehr hoch sind.

Die BWS des Agrarsektors bleibt über den Beobachtungszeitraum hinweg wie die der Ernährungswirtschaft insgesamt relativ stabil, wobei allerdings ab der Jahrtausendwende große jährliche Schwankungen auftreten. Weil die Fremdarbeitskosten im Agrarsektor insgesamt zwischen den Jahren sehr stabil bleiben, nimmt ihr Anteil zwischenzeitlich in Jahren mit niedriger sektoraler BWS auch immer einmal wieder zu. Viel stärker schwanken mit der BWS nach der Jahrtausendwende aber die Bruttobetriebsüberschüsse. Sie weisen jedoch insgesamt zumindest bis 2011 eine klare Wachstumstendenz auf.

Auffällig ist, dass im Agrarsektor die BWS geringer ist als die Summe aus Bruttobetriebseinkommen und Arbeitskosten. Das liegt daran, dass im Agrarsektor die an die Landwirtschaft fließenden Subventionen höher sind als die aus den Bruttobetriebsüberschüssen noch zu zahlenden Steuern (vgl. Tabelle 3). Dass dieser positive Abstand der Arbeitskosten plus Bruttobetriebsüberschüsse von der BWS nach 2003 zunächst immer größer wird, liegt daran, dass die EU damals begann, die Direktzahlungen von der Produktion zu entkoppeln.²⁰ Die entkoppelten Zahlungen wurden jetzt nicht mehr als Preisstützungen, sondern direkt und unabhängig von den Produktionsmengen an die Landwirte gezahlt. Erst jetzt wurden sie auch als direkte Subventionszahlungen in der VGR wirksam. Das bedeutet auch, dass die BWS des Agrarsektors ohne diesen Bruch möglicherweise etwa im selben Ausmaß angestiegen wäre, wie die Bruttobetriebsüberschüsse.

²⁰ <https://www.bmel.de/DE/themen/landwirtschaft/eu-agrarpolitik-und-foerderung/gap/gap-geschichte.html#doc9800bodyText5>, letzter Aufruf am 28.07.2023

Abbildung 47: Arbeitskosten, Bruttobetriebsüberschuss und Bruttowertschöpfung insgesamt und nach Sektoren, 1991-2022 (Absolutwerte; in den Balken Prozent an BWS)



Quelle: eigene Darstellung und Berechnung. Daten: © Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 19.07.2023: VGR des Bundes - Bruttowertschöpfung (nominal/preisbereinigt), Bruttobetriebsüberschuss (nominal), Bruttolöhne und -gehälter je Arbeitnehmerstunde, Arbeitsstunden der Arbeitnehmer: Deutschland, Jahre, Wirtschaftsbereiche

4.4.2 Groß- und Einzelhandel

Bei der Analyse von Handelsspannen und den Verteilungseffekten in Wertschöpfungsketten ist es gerade auch in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten wichtig, zwischen Groß- und Einzelhandel zu unterscheiden (vgl. Abbildung 9 in Kapitel 3; s. a. Unterkapitel 3.2). Abbildung 48 zeigt, wie sich Umsatz, Wertschöpfung und Bruttobetriebsüberschuss²¹ im Einzelhandel mit Nahrungsmitteln im Vergleich zum Einzelhandel insgesamt (ohne Kfz) entwickelt haben, bevor danach unterschiedliche Großhandelsbranchen verglichen werden.

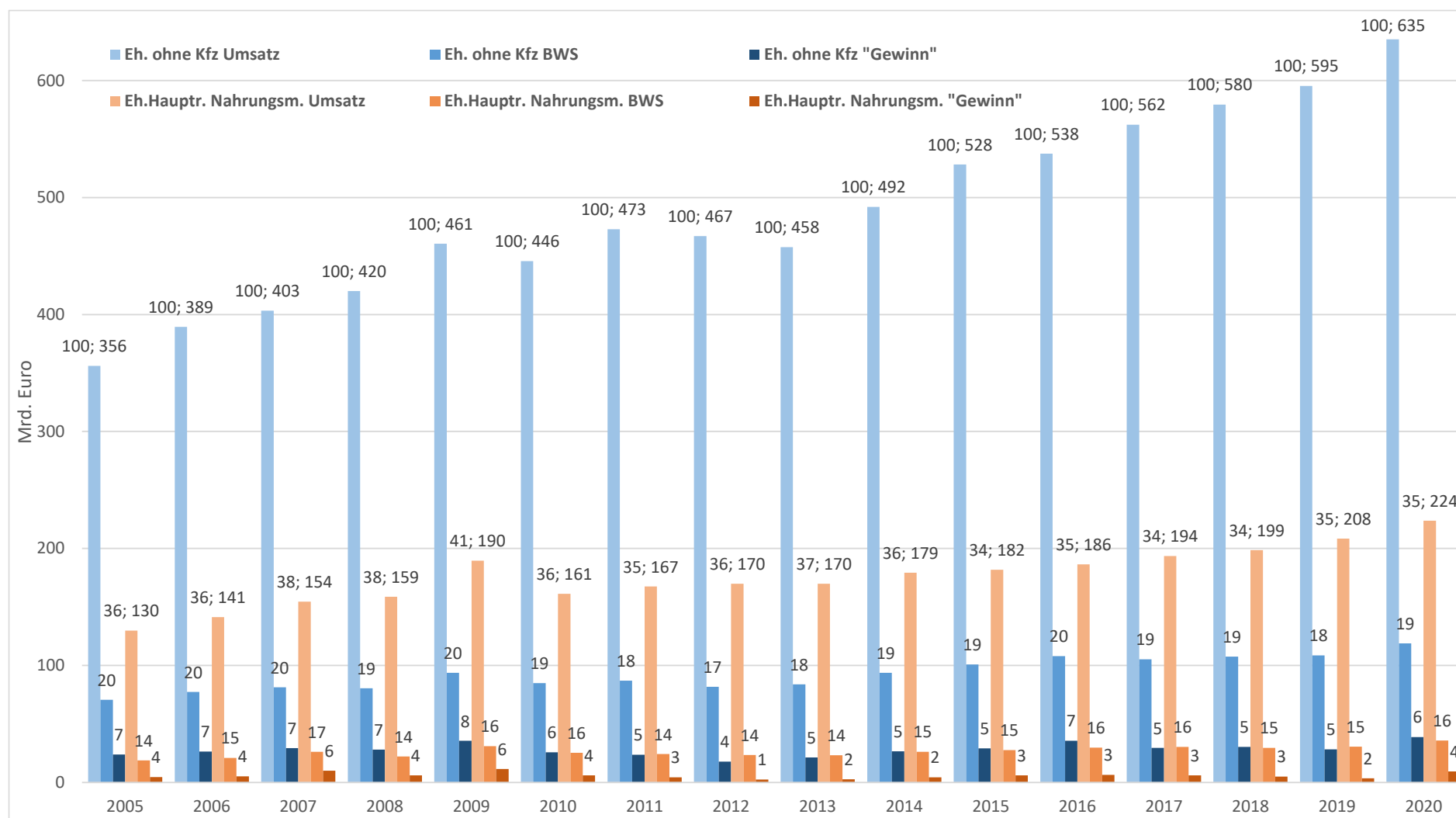
Abbildung 48 verdeutlicht, dass der Einzelhandel mit Nahrungsmitteln²² zum gesamten Einzelhandel mehr als ein Drittel des Umsatzes beiträgt. Sie verdeutlicht aber auch, dass sowohl die Wertschöpfungsintensität, gemessen am Anteil der BWS am Umsatzvolumen, als auch die Umsatzrentabilität, hier gemessen als Quotient aus Bruttobetriebsüberschuss und Umsatzvolumen, im Einzelhandel mit Nahrungsmitteln von 2005 bis 2020 durchgängig deutlich niedriger ist als im Einzelhandel insgesamt. Während sich sowohl der Umsatz des gesamten Einzelhandels als auch der des Einzelhandels mit Nahrungsmitteln im Betrachtungszeitraum fast verdoppelt haben, zeigt sich mit Blick auf Wertschöpfungsintensität und Umsatzrentabilität in keiner der beiden Reihen ein klarer Trend; beide bleiben relativ konstant. Auffällig ist nur, dass die Umsatzrentabilität des Einzelhandels mit Nahrungsmitteln in den Jahren 2012 bis 2014 zwischenzeitlich besonders gering war.

Abbildung 49 vergleicht dieselben Kennzahlen des Nahrungsmittelseinzelhandels mit denen des Nahrungsmittelgroßhandels²³. Der Nahrungsmittelgroßhandel hat seinen Umsatz im Beobachtungszeitraum sogar mehr als verdoppelt. Am Ende des Betrachtungszeitraum liegt der Umsatz des Nahrungsmittelgroßhandels fast ebenso hoch wie der des Nahrungsmittelseinzelhandels. Außerdem zeigen sich im Nahrungsmittelgroßhandel anders als im Nahrungsmittelseinzelhandel klare Trends: Sowohl die Wertschöpfungsintensität als auch die Umsatzrentabilität des Nahrungsmittelgroßhandels sind im Beobachtungszeitraum über die Jahre hinweg gesunken. Allerdings lag seine Wertschöpfungsintensität durchgängig deutlich unter der des Nahrungsmittelseinzelhandels wohingegen seine Umsatzrentabilität die des Nahrungsmittelseinzelhandels meist deutlich übertraf.

²¹ Bruttobetriebsüberschüsse beschreiben vereinfacht gesagt die Unternehmenseinkommen (hier: "Gewinne"), aus denen Abschreibungen und Steuerzahlungen sowie die Bruttoeinkommen der nicht abhängig Beschäftigten finanziert werden müssen (vgl. Kapitel **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.**).

²² Hier gebildet aus der Summe von WZ08-4711 [Eh.m. Waren versch. Art, Hauptr. Nahrungsm. usw.] und WZ08-472 [Eh.m. Nahrungsmitteln usw. (in Verkaufsräumen)] abzüglich WZ08-4725 [Einzelhandel mit Getränken] und WZ08-4726 [Einzelhandel mit Tabakwaren]. Der Anteil des Online generierten Umsatzes im Lebensmitteleinzelhandel war auch 2019 mit 1.4 Prozent (Rumscheidt, 2020) noch vernachlässigbar.

²³ Hier gebildet aus der Summe von WZ08-462 [Großhandel m.landw.Grundstoffen u.lebenden Tieren] und WZ08-463 [Großh.m. Nahrungs-,Genussm.,Getränken u.Tabakwaren] abzüglich WZ08-4634 [Großhandel mit Getränken] und WZ08-4635 [Großhandel mit Tabakwaren].

Abbildung 48: Umsatz, BWS und Bruttobetriebsüberschuss von Einzelhandel (Eh.) ohne Kfz gesamt und Eh. mit Nahrungsmitteln, 2005 bis 2020

Anmerkungen: Wertangaben über den Balken für Umsatz als [Prozent; absolut], für BWS und für "Gewinn" als [Prozent an Umsatz Eh. gesamt] bzw. als [Prozent an Umsatz Eh. Nahrungsmittel]
 Quelle: eigene Darstellung und Berechnung. Daten: Jahresstatistik im Handel: Unternehmen, Beschäftigte, Umsatz und weitere betriebs- und volkswirtschaftliche Kennzahlen: Deutschland, Jahre, Wirtschaftszweige

Abbildung 49: Umsatz absolut sowie BWS und Bruttobetriebsüberschuss als Prozent an Umsatz für Einzelhandel und Großhandel mit Nahrungsmitteln, 2005 bis 2020



Quelle: eigene Darstellung und Berechnung. Daten: Jahresstatistik im Handel: Unternehmen, Beschäftigte, Umsatz und weitere betriebs- und volkswirtschaftliche Kennzahlen: Deutschland, Jahre, Wirtschaftszweige

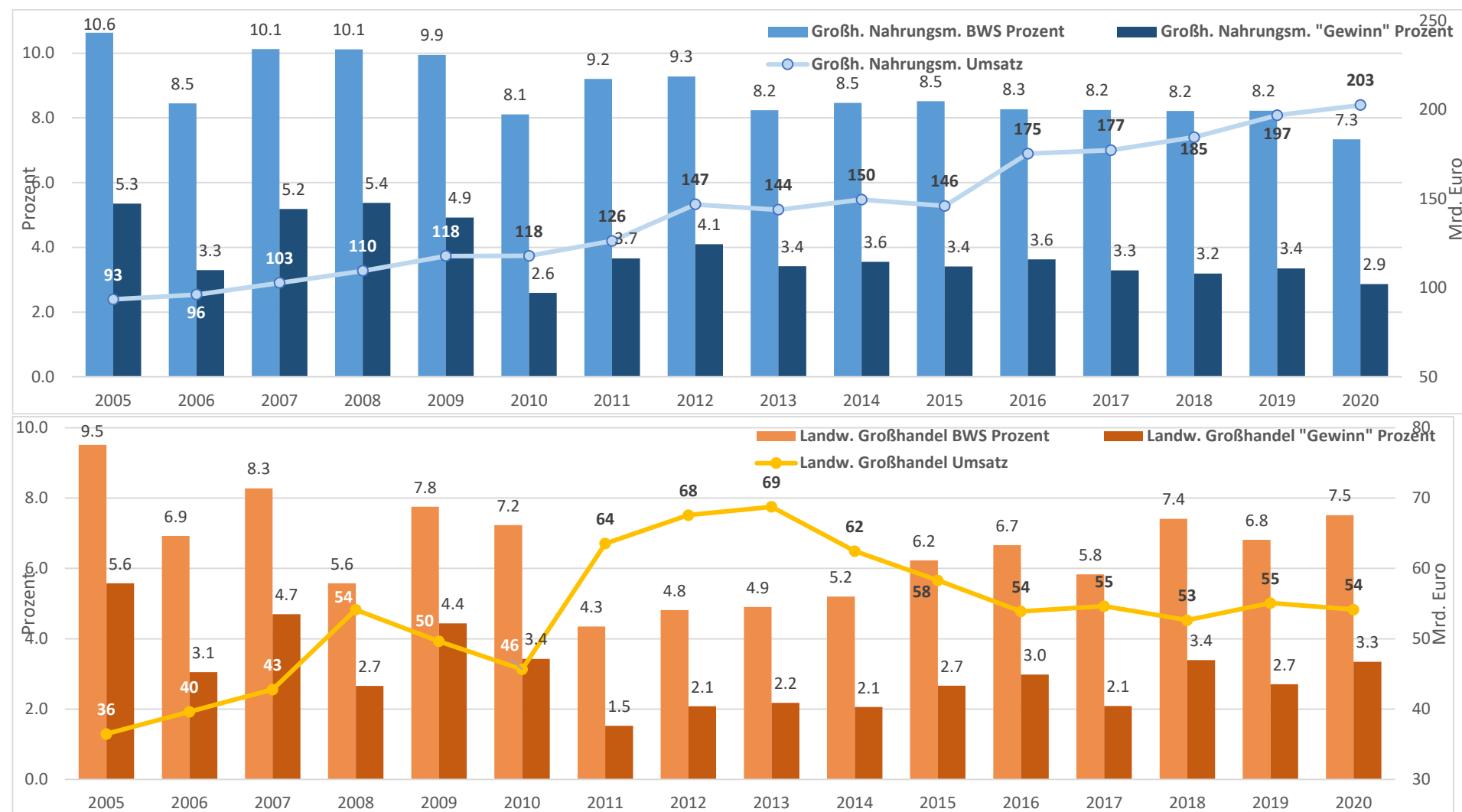
Auch der landwirtschaftliche Großhandel²⁴ zeigte von 2005 bis 2013 zunächst ein beträchtliches Umsatzwachstum, dass dann aber bis 2016 wieder absank bevor der Umsatz sich auf mittlerem Niveau stabilisierte (Abbildung 50). Die Wertschöpfungsintensität des landwirtschaftlichen Großhandels liegt fast durchgängig, außer im Jahr 2020, noch unter der des Nahrungsmittelgroßhandels; die Umsatzrentabilität hingegen ist ähnlich hoch. Allerdings liegen beide, Umsatzrentabilität und Wertschöpfungsintensität, in den umsatzstarken Jahren 2011 bis 2014 besonders niedrig. All das deutet darauf hin, dass der landwirtschaftliche Großhandel unter erheblichem Wettbewerbsdruck steht. Tatsächlich wird beobachtet, dass der Landhandel unter anderem dadurch unter Druck gerät, dass Hersteller von Saatgut, Pflanzenschutzmitteln und weiteren Vorleistungsgütern verstärkt auf einen „stufenlosen Direktvertrieb unter Disintermediation des Landhandels“ hinarbeiten (Deutsch et al., 2020: S. 27).

Abbildung 51 macht allerdings deutlich, dass die Entwicklung des landwirtschaftlichen Großhandels stark vom Getreidehandel²⁵ geprägt wird. Beim Großhandel mit lebenden Tieren verläuft die Umsatzentwicklung deutlich anders als beim Großhandel mit Getreide und entwickelt sich von 2005 bis 2020 ohne Einbrüche positiv. Das gilt so nicht für die Wertschöpfungsintensität und die Umsatzrentabilität. Tendenziell bestätigt Abbildung 51 den Eindruck, dass beide in Phasen relativ hoher Umsätze niedrig und in Phasen relativ niedriger Umsätze höher sind. Die Umsatzrentabilität, vor allem aber die Wertschöpfungsintensität ist beim Großhandel mit lebenden Tieren noch niedriger als beim Großhandel mit Getreide und Futtermitteln.

²⁴ WZ08-462 [Großhandel m.landw.Grundstoffen u.lebenden Tieren]

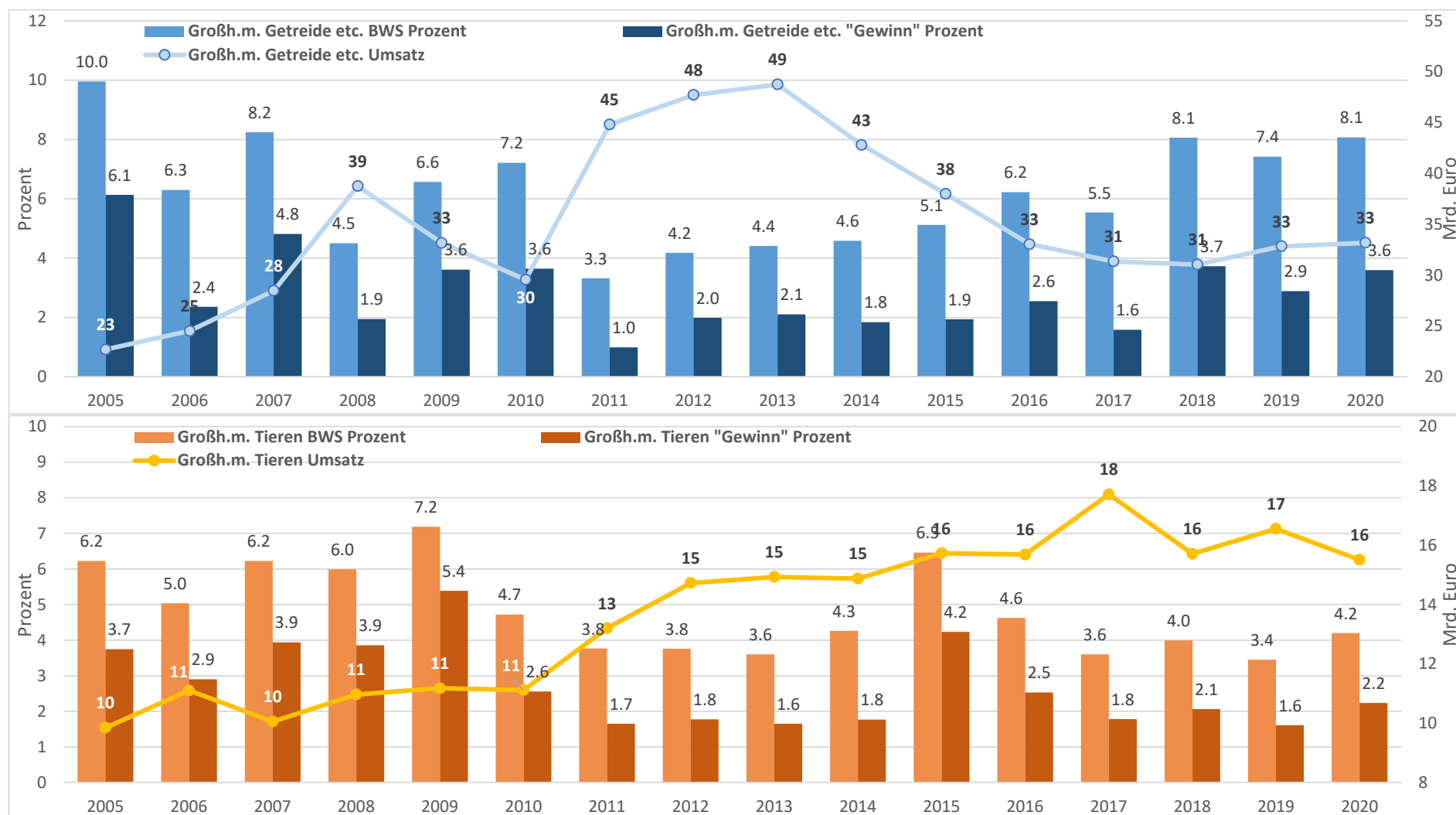
²⁵ WZ08-4621 [Großh.m. Getreide,Rohtabak,Saatgut u.Futtermitteln]

Abbildung 50: Umsatz, BWS und Bruttobetriebsüberschuss von landwirtschaftlichem Großhandel und Großhandel mit Nahrungsmitteln, 2005 bis 2020, Umsatz absolut und Prozent an Umsatz



Quelle: eigene Darstellung und Berechnung. Daten: Jahresstatistik im Handel: Unternehmen, Beschäftigte, Umsatz und weitere betriebs- und volkswirtschaftliche Kennzahlen: Deutschland, Jahre, Wirtschaftszweige

Abbildung 51: Umsatz, BWS und Bruttobetriebsüberschuss von Großhandel mit Getreide bzw. mit lebenden Tieren, 2005 bis 2020, Umsatz absolut und Prozent an Umsatz

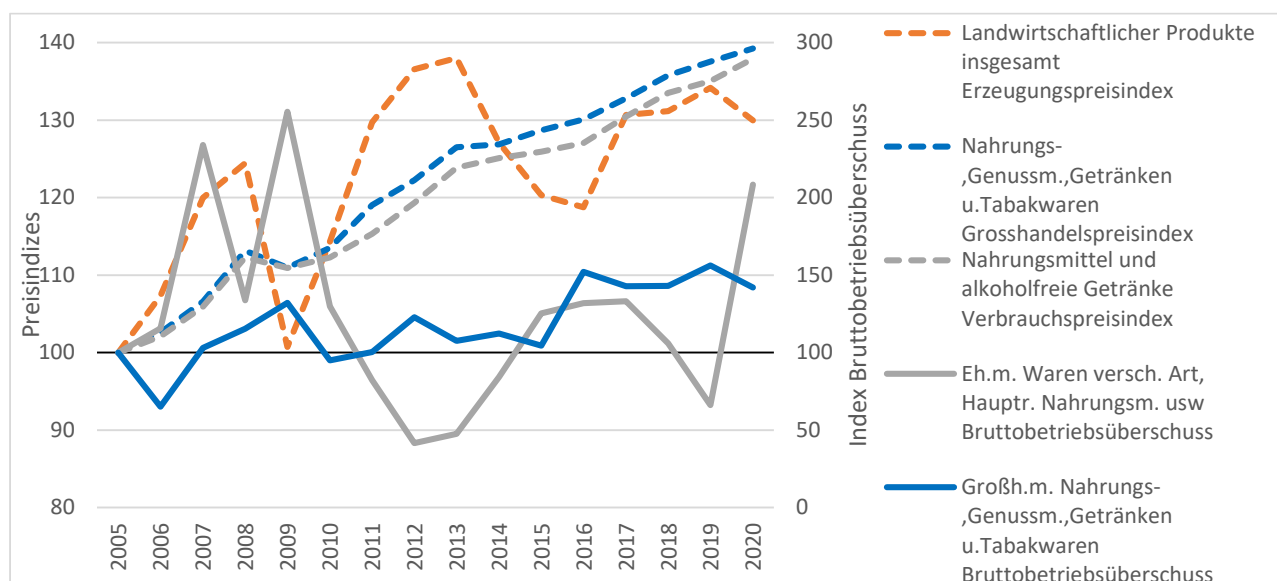


Quelle: eigene Darstellung und Berechnung. Daten: Jahresstatistik im Handel: Unternehmen, Beschäftigte, Umsatz und weitere betriebs- und volkswirtschaftliche Kennzahlen: Deutschland, Jahre, Wirtschaftszweige

Abbildung 52 bis Abbildung 54 vergleichen für Nahrungsmittel insgesamt und ausgewählte Produktgruppen die Preisentwicklungen auf Ebene der Erzeugung sowie des Groß- und Einzelhandels mit den Bruttobetriebsüberschüssen des allgemeinen bzw. spezialisierten Groß- und Einzelhandels. Zwischen der Entwicklung der Groß- und Einzelhandelspreise für Nahrungsmittel einerseits und der Bruttobetriebsüberschüsse des Groß- und Einzelhandels mit Nahrungsmitteln andererseits scheint kaum ein Zusammenhang zu bestehen (Abbildung 52). Ein überraschend klarer antagonistischer Zusammenhang besteht allerdings zwischen der Entwicklung der landwirtschaftlichen Erzeugungspreise auf der einen, und der Bruttobetriebsüberschüsse des Nahrungsmittelseinzelhandels auf der anderen Seite. Das würde implizieren, dass die Erzeugungspreise in deutlich spürbarem negativem Zusammenhang zur Wettbewerbsfähigkeit des Nahrungsmittelseinzelhandels stehen, weil dieser die Preissteigerungen nicht ohne weiteres an die Kundinnen und Kunden weitergeben kann oder will. Und tatsächlich vollziehen die Groß- und Einzelhandelspreise die Erzeugungspreisschwankungen ja auch nur schwach nach. Das allerdings dürfte vor allem daran liegen, dass die landwirtschaftlichen Erzeugnisse heute zu den meisten Nahrungsmitteln nur noch einen relativ kleinen Wertschöpfungsbeitrag liefern (Margarian, 2023).

Der antagonistische Zusammenhang zwischen Entwicklung von Preisen und Bruttobetriebsüberschüssen ist im Großhandel mit Nahrungsmitteln deutlich schwächer als im Einzelhandel, obwohl sich die Preisindizes sehr ähnlich entwickeln. Die Bruttobetriebsüberschüsse des Großhandels schwanken deutlich weniger als die des Einzelhandels und scheinen vor allem von negativen Erzeugungspreisentwicklungen positiv betroffen zu sein, während die positiven Erzeugungspreisentwicklungen keinen oder nur einen schwachen und vorübergehenden negativen Zusammenhang mit ihnen aufweisen. Die augenscheinlich ähnliche Entwicklung der Preisindizes von Groß- und Einzelhandel scheint dagegen zu sprechen, dass das daran liegt, dass der Großhandel in der Lage ist, große Teile der Erzeugungspreissteigerungen an den Einzelhandel weiterzugeben, während er das bei Erzeugungspreissenkungen möglicherweise in geringerem Umfang tut. Durch seine Zwischenposition wäre er so in der Lage, die Unternehmenseinkommen relativ stabil zu halten. Angesichts der mit der Gesamtbetrachtung der Nahrungsmittel verbundenen Aggregationsprobleme kann die Analyse einzelner Produktgruppen hier möglicherweise weiterhelfen.

Abbildung 52: Entwicklung der Bruttobetriebsüberschüsse des Groß- und Einzelhandels für Nahrungsmittel und der Erzeugungs-, Großhandels- und Verbrauchspreisindizes für landwirtschaftliche Produkte/Nahrungsmittel, 2005 bis 2020

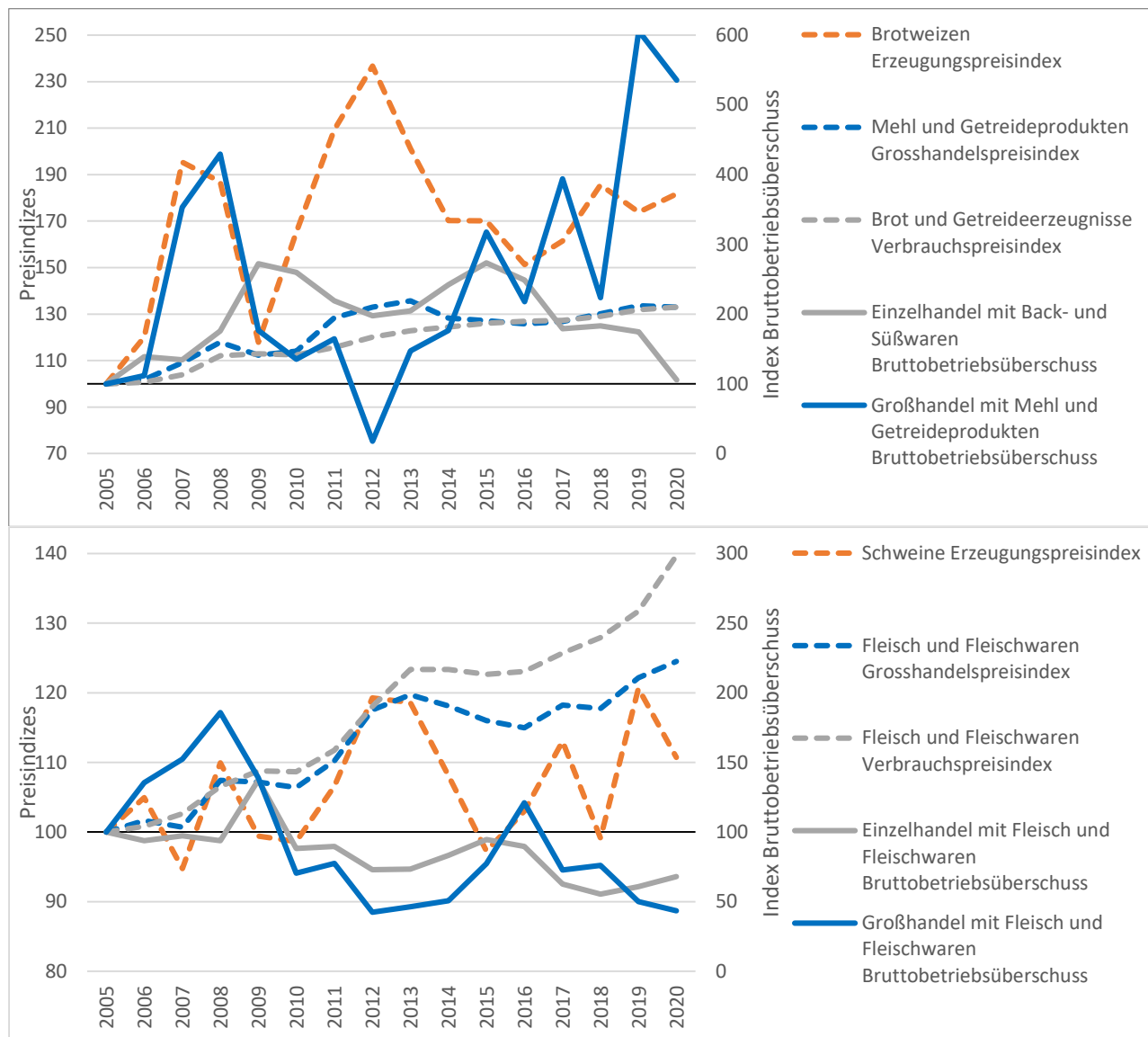


Anmerkung: 2005=100, Preisindizes umskaliert von 2015=100

Quelle: eigene Darstellung. Daten: Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 12.06.2023, Jahresstatistik im Handel: Unternehmen, Beschäftigte, Umsatz und weitere betriebs- und volkswirtschaftliche Kennzahlen: Deutschland, Jahre, Wirtschaftszweige sowie Index der Großhandelsverkaufspreise, Verbraucherpreisindex, Erzeugerpreisindex.

So vollziehen die Großhandelspreise für Mehl- und Getreideprodukte sowie für Fleisch- und Fleischwaren die Erzeugungspreisentwicklung deutlich erkennbarer nach (obere Grafik in Abbildung 53).

Abbildung 53: Entwicklung der Bruttobetriebsüberschüsse des Groß- und Einzelhandels sowie der Erzeugungs-, Grosshandels- und Verbrauchspreisindizes in den Wertschöpfungsketten von Brotgetreide und Fleisch, 2005 bis 2020



Quelle: eigene Darstellung. Daten: Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 12.06.2023, Jahresstatistik im Handel: Unternehmen, Beschäftigte, Umsatz und weitere betriebs- und volkswirtschaftliche Kennzahlen: Deutschland, Jahre, Wirtschaftszweige sowie Index der Großhandelsverkaufspreise, Verbraucherpreisindex, Erzeugerpreisindex.

Mit Blick auf Getreide bewegen sich zum einen die Großhandelspreise tatsächlich eher mit Steigerungen der Erzeugungspreise nach oben als dass sie sich mit Erzeugungspreissenkungen nach unten bewegen. Zum anderen vollziehen die Einzelhandelspreise diese Schwankungen nur relativ schwach nach, was allerdings wieder durch die relativ geringen Erzeugungsanteile von Getreide an den verkauften Produkten (vgl. Margarian, 2023, Abbildung 11) verursacht sein kann. Die Bruttobetriebsüberschüsse des Einzelhandels mit Back- und Süßwaren spiegeln dennoch bis 2015 relativ klar umgekehrt die Entwicklung der Großhandelspreise für Mehl und Getreideprodukte. Das spricht zusammen mit der relativen Stabilität der entsprechenden Einzelhandelspreise dafür, dass die Preissteigerungen nur unvollkommen an die Endverbraucherinnen und Endverbraucher weitergegeben werden. Die Bruttobetriebsüberschüsse des Großhandels brechen bis 2015 hingegen nur in dem

einen Jahr der höchsten Erzeugungspreise für Brotweizen ein, um sich danach sofort wieder weitgehend zu erholen.

Auffällig ist, dass die Betriebsüberschüsse des Großhandels mit Mehl und Getreideprodukten mit den Erzeugungspreispeaks der Jahre 2007 und 2008 steigen. Das scheint zu implizieren, dass der Großhandel die Erzeugnisse deutlich über den sowieso schon hohen Erzeugungspreisen absetzen konnte. Die Entwicklung des beobachteten Großhandelspreisindex spiegelt das aber nicht wider. Der teure Absatz des Großhandels müsste also über alternative Kanäle erfolgt sein (vgl. IFH, 2018). Angesichts einer fehlenden parallelen Entwicklung auf Ebene des Einzelhandels könnten etwa die Volumina der Exportgeschäfte des Außenhandels angestiegen sein.

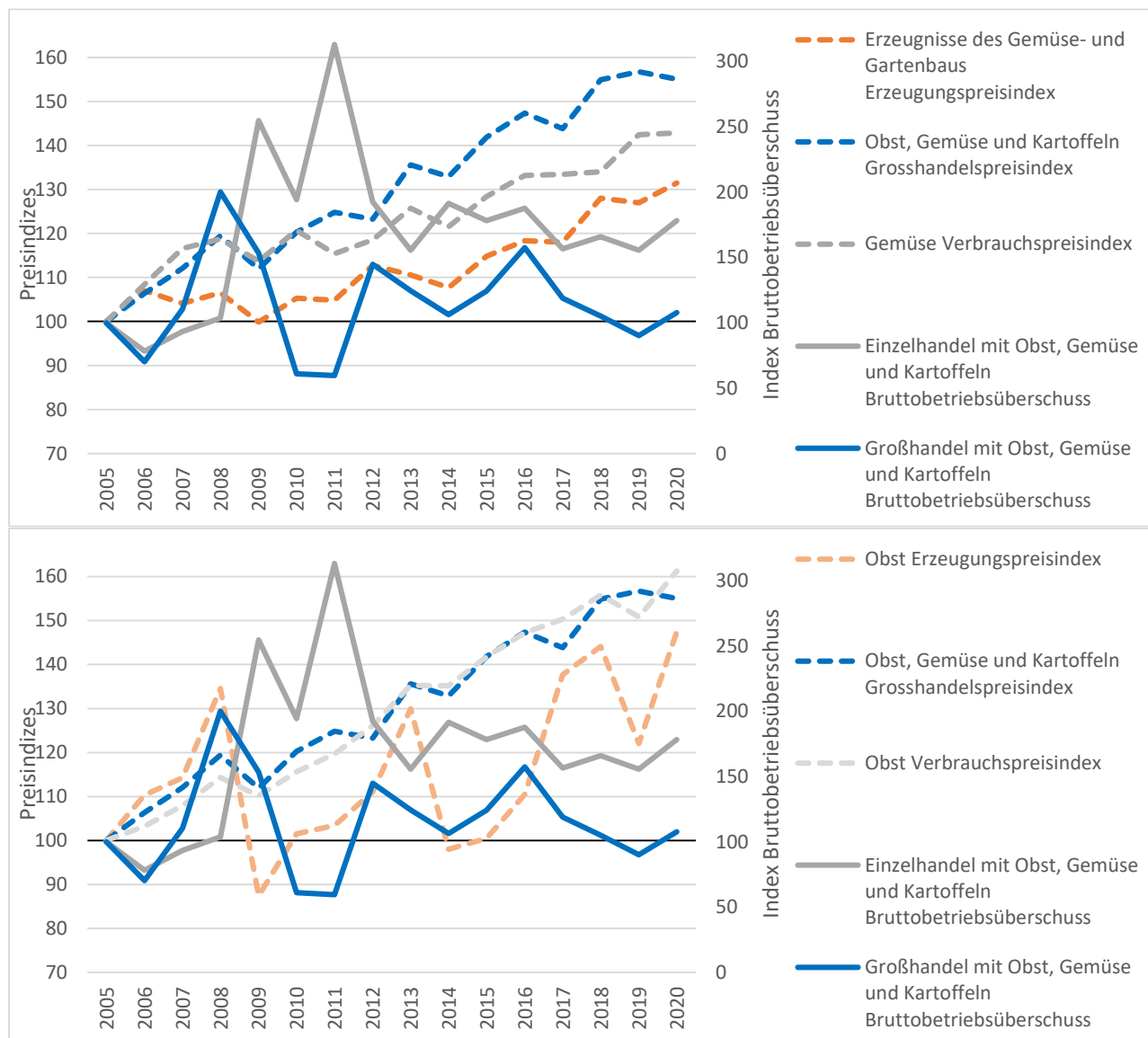
Nach 2015 dann entwickeln sich die Groß- und Einzelhandelspreisindizes für Mehl und Getreideerzeugnisse sehr stabil leicht ansteigend parallel. Gleichzeitig steigen die Erzeugungspreise für Brotweizen ab 2016 an. Ebenfalls ab 2016 steigen auch die Bruttobetriebsüberschüsse des Großhandels mit großen jährlichen Schwankungen deutlich an, während die Bruttobetriebsüberschüsse des Einzelhandels nach 2015 ohne erkennbaren Zusammenhang zu den jährlichen Schwankungen der Großhandelspreise rapide sinken. In der Gesamttendenz scheint der spezialisierte Großhandel von steigenden Erzeugungspreisen für Getreide eher zu profitieren, während die Bruttobetriebsüberschüsse des spezialisierten Einzelhandels einen eher negativen Zusammenhang dazu aufweisen. Die Verbrauchspreise für Getreideprodukte scheinen vom Einzelhandel tendenziell stabil gehalten zu werden.

Auch mit Blick auf Fleischprodukte (Abbildung 53 unten) folgt der entsprechende Großhandelspreisindex dem Erzeugungspreisindex für Schweine spürbar und der Einzelhandelspreisindex reflektiert die Entwicklung nur sehr schwach. Auffallend ist, wie sich Groß- und Einzelhandelspreisindex für Fleisch und Fleischwaren ab 2012 zunehmend auseinanderentwickeln, weil die Verbrauchspreise deutlich schneller ansteigen. Gleichzeitig jedoch sinkt nicht nur der Bruttobetriebsüberschuss des Großhandels, sondern auch des spezialisierten Einzelhandels für Fleisch über den ganzen Beobachtungszeitraum tendenziell ab. Außer ganz zu Beginn der Beobachtungsperiode zwischen 2005 und 2010 deutet wenig darauf hin, dass Groß- oder Einzelhandel für Fleisch von Phasen steigender Preise profitieren könnten.

Mit Blick auf Obst und Gemüse (Abbildung 54) wird die entsprechende Analyse dadurch erschwert, dass Verbrauchs- und Erzeugungspreisindex der Beiden sich sehr unterschiedlich entwickeln, sie aber im Großhandelsindex sowie für die Darstellung der Bruttobetriebsüberschüsse als eine gemeinsame Gruppe behandelt werden. Der Verbrauchspreisindex für Gemüse steigt im Beobachtungszeitraum insgesamt deutlich schwächer an als der Großhandelspreisindex, was vermutlich vor allem daran liegt, dass der auch vom ebenfalls stärker steigenden Verbrauchspreisindex für Obst stark beeinflusst ist. Auffällig ist allerdings, dass sich der Verbrauchspreisindex Gemüse teilweise gegenläufig zum Erzeugungspreisindex für Gemüse und Gartenbauerzeugnisse zu entwickeln scheint. Zu beobachten ist das insbesondere 2006, 2012 und 2018.

Während die Verbrauchspreise für Gemüse sich weitgehend im Einklang mit den Erzeugungspreisen entwickeln, gilt das für Obst nur sehr begrenzt. Es sieht so aus, als würden die Verbrauchspreise für Obst vom Einzelhandel relativ stabil gehalten. Der Einzelhandel würde also dann Obst in Jahren mit hohen Erzeugungspreisen vergleichsweise günstig und in Jahren mit niedrigen Erzeugungspreisen vergleichsweise teuer verkaufen. Dazu würde die tendenziell gegenläufige Entwicklung der Bruttobetriebsüberschüsse des spezialisierten Einzelhandels gegenüber dem stark schwankenden Erzeugungspreisindex für Obst passen. Die Bruttobetriebsüberschüsse des spezialisierten Großhandels entwickeln sich ihrerseits tendenziell gegenläufig zu denen des spezialisierten Einzelhandels. Sie entwickeln sich außerdem zumindest bis 2016 auch tendenziell mit dem statt gegen den Erzeugungspreisindex. Auch hier wäre es also wieder eher der Groß- als der Einzelhandel, der von steigenden Preisen profitiert.

Abbildung 54: Entwicklung der Bruttobetriebsüberschüsse des Groß- und Einzelhandels sowie der Erzeugungs-, Grosshandels- und Verbrauchspreisindizes in den Wertschöpfungsketten von Obst und Gemüse, 2005 bis 2020

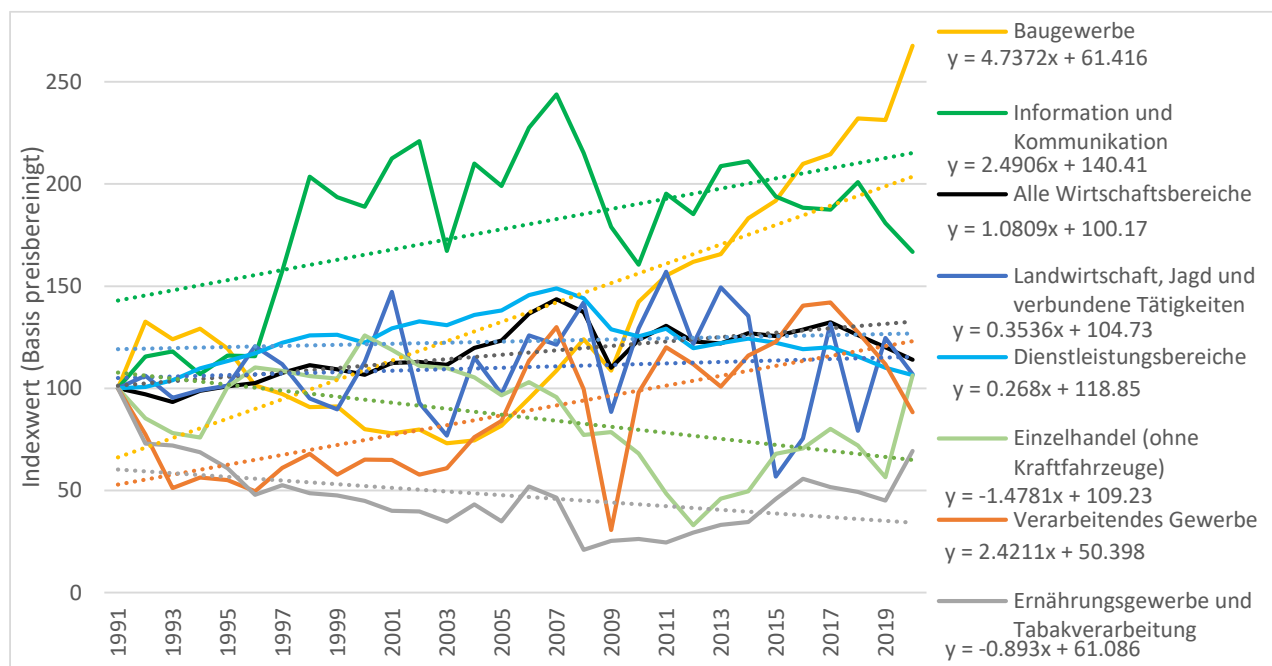


Quelle: eigene Darstellung. Daten: Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 12.06.2023, Jahresstatistik im Handel: Unternehmen, Beschäftigte, Umsatz und weitere betriebs- und volkswirtschaftliche Kennzahlen: Deutschland, Jahre, Wirtschaftszweige sowie Index der Großhandelsverkaufspreise, Verbraucherpreisindex, Erzeugerpreisindex.

4.4.3 Nettobetriebsüberschüsse und weitere Verwendung

Noch relevanter für die Beurteilung der langfristigen Wettbewerbsfähigkeit von Branchen als die Bruttobetriebsüberschüsse sind die Nettobetriebsüberschüsse, aus denen die Abschreibungen bereits geleistet wurden, so dass sichergestellt ist, dass die Produktionskapazitäten einer Branche erhalten bleiben. Abbildung 55 stellt die Entwicklung preisbereinigter Nettobetriebsüberschüsse verschiedener ausgewählter Branchen zwischen 1991 und 2020 inklusive ihrer linearen Trends dar. Gemäß der Trendschätzung sind im Beobachtungszeitraum von 1991 bis 2020 die Nettobetriebsüberschüsse fast aller ausgewählten Sektoren und Branchen in der Tendenz zumindest leicht gestiegen. Stark angestiegen ist der Nettobetriebsüberschuss vor allem im verarbeitenden Gewerbe und in noch höherem Maße im Bausektor. Innerhalb des Dienstleistungssektors war der Anstieg für die Branchen der Information und Kommunikation stark, geht allerdings fast ausschließlich auf einen einzigen großen Sprung Ende der 1990er Jahre zurück. Für den Dienstleistungssektor insgesamt und für die Landwirtschaft fällt der Anstieg nur schwach aus. Einzelhandel und Ernährungswirtschaft zeigen eine gemäß Trendschätzung tendenziell negative Entwicklung des Nettobetriebsüberschusses.

Abbildung 55: Entwicklung des Nettobetriebsüberschusses (preisbereinigt) nach Branchen, 1991 bis 2020

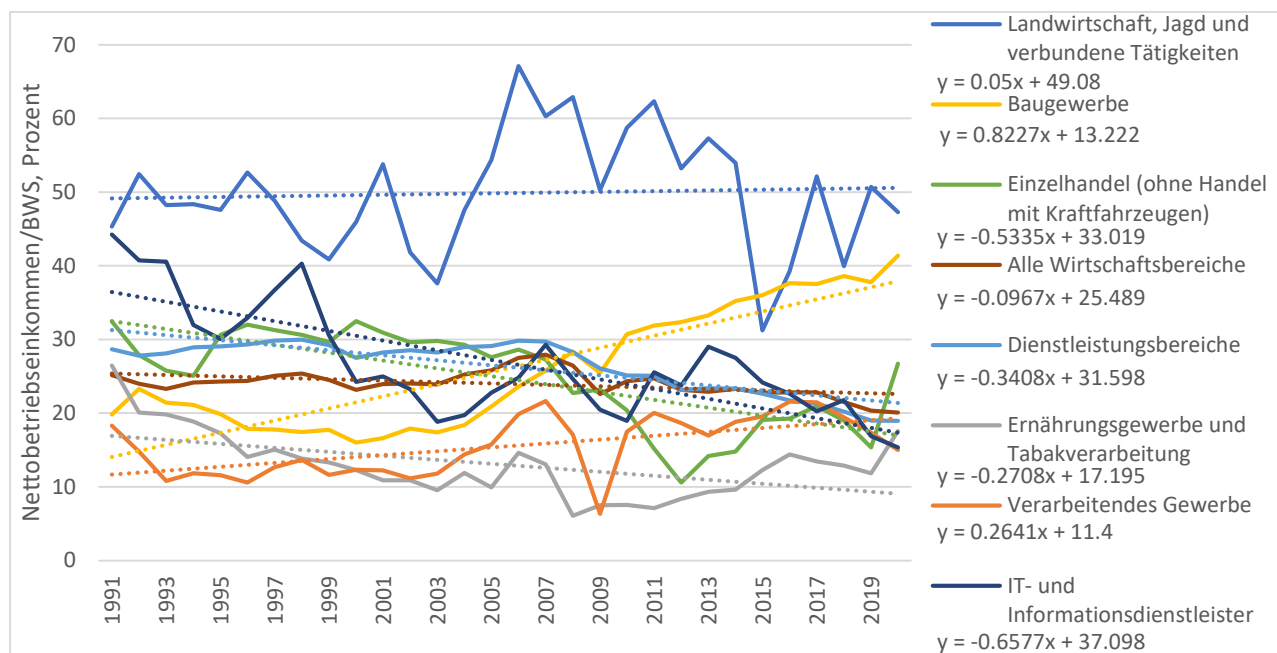


Quelle: eigene Darstellung. Daten: Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 06.07.2023: VGR des Bundes - Nettobetriebsüberschuss (nominal): Deutschland, Jahre, Wirtschaftsbereiche

Das Bild verändert sich, wenn statt der absoluten Nettobetriebsüberschüsse die Entwicklung ihrer Anteile an der BWS (Abbildung 56) betrachtet werden, denn diese Anteile sinken für die Mehrzahl der betrachteten Sektoren und Branchen. Ausnahmen bilden das Baugewerbe und das verarbeitende Gewerbe. Die Landwirtschaft zeigt eine ganz leicht positive Tendenz, allerdings geht diese auf das Absinken der sektoralen BWS nach 2003 zurück, das, wie oben beschrieben (vgl. Diskussion von Abbildung 46), wesentlich durch die Reform der EU-Agrarpolitik und die damit verbundene Umstellung von Preisstützungen auf Direktzahlungen verursacht wird.

Auffällig ist, dass mit Blick auf Einzelhandel und Ernährungswirtschaft sowohl die absoluten als auch die anteiligen Nettobetriebsüberschüsse sinken, während die Nettobetriebsüberschüsse der Informations- und Kommunikationswirtschaft zwar absolut steigen, aber in Relation zur BWS der Branche sinkt. Das ist ein Hinweis darauf, dass die anfänglichen Pioniergewinne der Branche zurückgehen.

Abbildung 56: Entwicklung des Anteils des Nettobetriebsüberschusses an der BWS nach Branchen, 1991 bis 2020

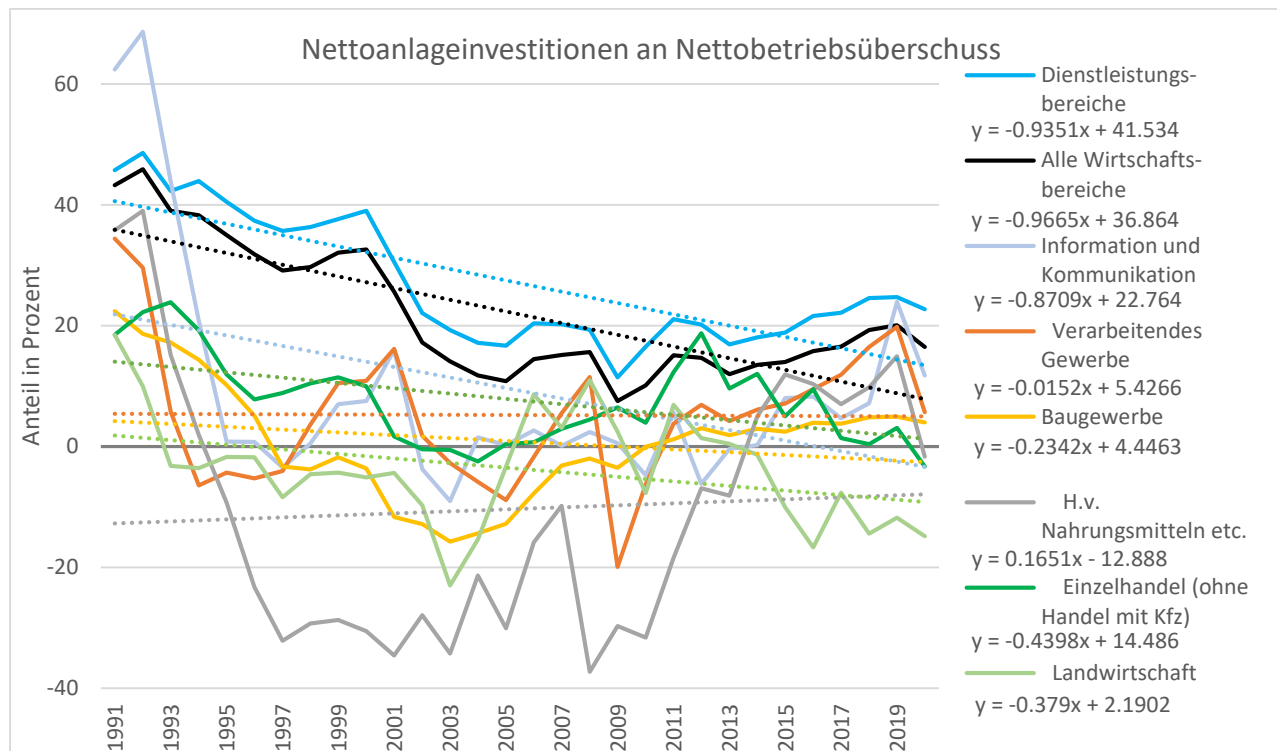


Quelle: eigene Darstellung. Daten: Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023, Stand: 06.07.2023: VGR des Bundes - Nettobetriebsüberschuss (nominal) sowie Bruttowertschöpfung (nominal/preisbereinigt): Deutschland, Jahre, Wirtschaftsbereiche

Die Erwirtschaftung von Nettobetriebsüberschüssen oder Gewinnen ist auch deshalb wichtig, weil langfristig gesehen der Erhalt der alten Produktionskapazitäten nicht ausreicht, um die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und Branchen zu erhalten. Dazu sind Neuinvestitionen erforderlich, die aus den Nettobetriebsüberschüssen finanziert werden können. Für die Entwicklung einer Branche ist also nicht nur entscheidend, wie sich die Nettobetriebsüberschüsse entwickeln, sondern auch, inwiefern sie für Neuinvestitionen in derselben Branche eingesetzt werden. Umgekehrt ist dieser Anteil ein guter Indikator dafür, welches Zutrauen die Entscheiderinnen und Entscheider selbst in die Entwicklungsfähigkeit ihrer Branche haben.

Der Anteil der Nettoanlageinvestitionen an den Nettobetriebsüberschüssen ist zwischen 1991 und 2020 nach der Trendschätzung in der Tendenz in fast allen der ausgewählten Sektoren und Branchen gesunken (Abbildung 57). Negative Nettoanlageinvestitionen über besonders lange Phasen des Beobachtungszeitraumes beobachten wir für den Agrarsektor und die Ernährungswirtschaft. Auch die Bauwirtschaft, die ja abgesehen von den Beschäftigten, sonst in diesem Zeitraum eine ausgesprochen positive Entwicklung erfahren hat (vgl. Abbildung 55) weist von 1997 bis 2010 negative Nettoanlageinvestitionen auf. Ihr Anteil am Nettobetriebsüberschuss bleibt im Bausektor auch danach niedrig.

Abbildung 57: Entwicklung des Verhältnisses von Nettoanlageinvestitionen zu Nettobetriebsüberschuss nach Branchen, 1991 bis 2020

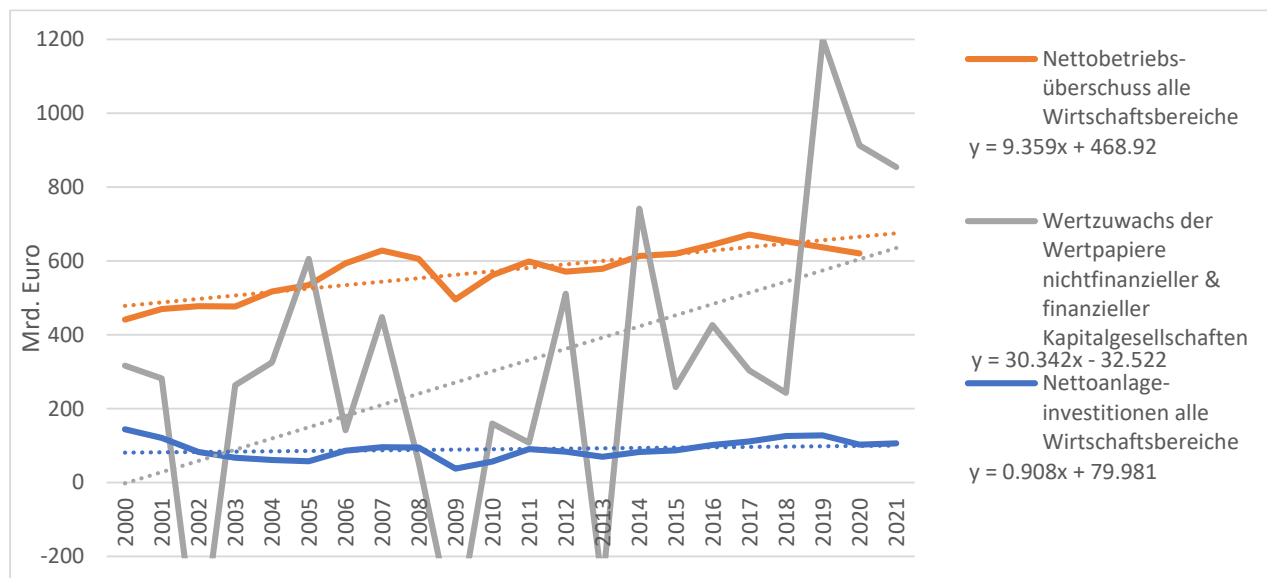


Quelle: eigene Darstellung und Berechnung. Daten: Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023: VGR des Bundes – Nettobetriebsüberschuss sowie Arbeitsunterlage Investitionen 4. Vierteljahr 2022: Nettoanlageinvestitionen

Gesamtwirtschaftlich nehmen die Nettoanlageinvestitionen zwischen 2000 und 2021 deutlich weniger zu als die Nettobetriebsüberschüsse. Schon in den 1980er Jahren waren zumindest im Verhältnis zur Bruttowertschöpfung sinkende Nettobetriebsüberschüsse und Nettoanlageinvestitionen beobachtet und beklagt worden (Dicke et al., 1984). Schon damals wurde außerdem beobachtet, dass die sinkende Investitionsneigung einen möglichen Zusammenhang zur abnehmenden Rentabilität von Sachanlagen im Vergleich zu einer Anlage in Wertpapieren aufweist (Dicke et al., 1984). Die Möglichkeiten für potentiell rentable Kapitalanlagen oder Spekulationsgeschäfte nahmen im Zuge der sogenannten "Finanzialisierung" der Wirtschaft zu. Finanzialisierung kann als ein Akkumulationsregime definiert werden, in dem primär nach Gewinnen durch finanzielle Transaktionen und weniger durch Handel und Warenproduktion gestrebt wird (Rabinovich, 2019). Im Zuge dessen entstehen immer neue finanzielle Derivate von realwirtschaftlichen Elementen. Die Finanzialisierung bietet so den Unternehmen die Möglichkeit, in reversible kurzfristige Finanzanlagen statt in irreversible langfristige Sachanlagen zu investieren, wodurch Finanzanlagen die physische Akkumulation verdrängen (Tori und Onaran, 2017). Diese und andere mit der Finanzialisierung zusammenhängende Verschiebungen wurden in den letzten Jahren auch mit Blick auf die Agrar- und Ernährungswirtschaft beschrieben (Burch und Lawrence, 2009).

Die Daten der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung bieten aber keine Einsicht in Vermögensbilanzen, die nach Branchen gegliedert sind. Abbildung 58 zeigt deshalb die Wertzuwächse der Wertpapiervermögen deutscher Kapitalgesellschaften im Verhältnis zur Entwicklung von Nettobetriebsüberschüssen und Nettoanlageinvestitionen. Da Absolutzahlen abgebildet sind wird deutlich, wie viel stärker als vor 20 Jahren das Wachstum großer Unternehmen heute durch Wertpapieranlagen getrieben wird. Der Zusammenhang zwischen Schwankungen in den Betriebsmittel-, Erzeugungs- und Verbrauchspreisen und der Wettbewerbsfähigkeit von Branchen und Sektoren könnte auch vor diesem Hintergrund geringer sein als oft erwartet.

Abbildung 58: Entwicklung des Nettobetriebsüberschusses und der Nettoanlageinvestitionen aller Branchen im Vergleich zur Entwicklung des Wertzuwachses der Wertpapiere von Kapitalgesellschaften, 1991 bis 2020



Quelle: eigene Darstellung. Daten: Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023: VGR des Bundes – Nettobetriebsüberschuss sowie Arbeitsunterlage Investitionen 4. Vierteljahr 2022: Nettoanlageinvestitionen; Statistisches Bundesamt (Destatis), 2022: Vermögensbilanzen, Sektorale und gesamtwirtschaftliche Vermögensbilanzen

5 Schlussbetrachtung

Im Jahr 2022 hat Deutschland wie viele andere Länder in und außerhalb Europas lange nicht mehr gesehene Preissteigerungen erlebt. Besonders betroffen waren von diesen Preissteigerungen unter anderem landwirtschaftliche Erzeugnisse und Nahrungsmittel. Das hat zu vielen Diskussionen zu Ursachen und Konsequenzen von Preissteigerungen in der Nahrungsmittel-Wertschöpfungskette geführt. Es war nicht Ziel der vorliegenden Studie, die vielen mit den Inflationsdynamiken verbundenen theoretisch und empirisch wissenschaftlich interessanten offenen Detailfragen zu beantworten; vielmehr wollte sie einen Überblick über Entwicklungen und mögliche Zusammenhänge bieten. Die vorliegende Studie möchte so eine gesicherte Grundlage für Diskussionen zum Thema Nahrungsmittelpreisinflation schaffen.

Sie beschreibt zu diesem Zweck die Preisentwicklungen und Inflationstendenzen von Nahrungsmitteln im gesamtwirtschaftlichen Kontext und entlang von landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten. Betrachtet werden dabei die letzten 30 Jahre. Analysiert werden zum einen die Dynamik verschiedener Preisindizes und zum anderen Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR). Die Daten der VGR ermöglichen die Identifizierung impliziter Inflationsraten. Implizite Inflationsraten können zeigen, wie sich die Marktbewertungen der von einer Branche selbst erbrachten Leistungen unabhängig von der Preisentwicklung ihrer Vorleistungen entwickeln. Untersucht wird auch der mögliche Zusammenhang zwischen Preisentwicklungen und Veränderungen der sektoralen Umsätze, Wertschöpfungsbeiträge und Betriebsüberschüsse. Im Folgenden werden zunächst noch einmal die wesentlichen Erkenntnisse entlang der eingangs vor diesem Hintergrund gestellten vier Fragen zusammengefasst, bevor dann ein kurzes Gesamtfazit gezogen wird.

5.1 Antworten auf die vier Ausgangsfragen

Die folgenden Fragen wurden von der Studie adressiert:

- (1) Wie haben sich Nahrungsmittelpreise in Relation zur allgemeinen Inflation entwickelt?
- (2) In welchem Verhältnis zueinander entwickeln sich Betriebsmittel-, Erzeugungs- und Verbrauchspreise entlang der Wertschöpfungsketten für Nahrungsmittel und verschiedene Nahrungsmittelgruppen?
- (3) Wie entwickeln sich die Marktbewertungen des eigenen Wertschöpfungsbeitrags der Branchen, unabhängig von den Rohstoff-, Faktor- und Betriebsmittel- bzw. Vorleistungspreisen?
- (4) Sind bestimmte Branchen oder bestimmte Stufen der Nahrungsmittelwertschöpfungsketten von Preisentwicklungen besonders positiv oder negativ betroffen?

Die Fragen werden im Folgenden nacheinander beantwortet, soweit das im Rahmen der durchgeführten Analysen möglich ist.

Wie haben sich Nahrungsmittelpreise in Relation zur allgemeinen Inflation entwickelt?

Lange Zeit galt es als empirische Regel, dass in Hochlohnländern die realen Kosten der Ernährung mittel- und langfristig dem Trend nach sinken und dass somit die Preissteigerungen für Nahrungsmittel unterhalb der allgemeinen Verbrauchspreisinflation liegt. Das trifft aber in der Zeit nach 2005 bis 2023 nicht mehr zu, weil die Gesamtinflation langfristig betrachtet tendenziell stabil geblieben ist, während die Nahrungsmittelinflation im langfristigen Trend gestiegen ist. Ab 2005 liegt die Nahrungsmittelinflation also über der Verbrauchsinflation insgesamt. Etwa im Juli 2021 begann ein erneuter Anstieg der Inflation, der für Nahrungsmittel besonders stark ausfiel. Nach dem Februar 2022 beschleunigte sich die Inflation für Nahrungsmittel immer weiter und stieg von 5.4 auf 20.6 Prozent im November 2022. Die allgemeine Inflation stieg im selben Zeitraum von 4.3 auf 8.8 Prozent. Derartig hohe Inflationswerte hatte es in den 30 Jahren zuvor nicht gegeben. Allerdings wird im Rückblick auf die gesamte Beobachtungsperiode auch deutlich, dass es vor allem mit Blick auf einzelne Nahrungsmittelgruppen aber auch mit Blick auf Nahrungsmittel insgesamt schon immer Phasen überschießender Inflation gab.

In welchem Verhältnis zueinander entwickeln sich Betriebsmittel-, Erzeugungs- und Verbrauchspreise entlang der Wertschöpfungsketten für Nahrungsmittel und verschiedene Nahrungsmittelgruppen?

Sowohl die Preise landwirtschaftlicher Betriebsmittel als auch die meisten landwirtschaftlichen Erzeugungspreise sind durch sehr viel stärkere kurzfristige Volatilitäten und mittelfristige Preiszyklen gekennzeichnet als die Großhandels- und vor allem die Verbrauchspreise. Im Mittel sind landwirtschaftliche Erzeugungspreise und Preise von Betriebsmitteln, die eng mit der Landwirtschaft zusammenhängen wie Düngemittel, Saat- und Pflanzgut oder Futtermittel, zwischen 2002 und 2013 deutlich angestiegen. In diesem Zeitraum lag die mittlere Inflation der landwirtschaftlichen Erzeugungspreise tendenziell über der Inflation der gewerblichen Verbrauchspreise und der Verbrauchspreise für Nahrungsmittel. Insgesamt aber zeigen die Erzeugungspreise die schwächste Entwicklung und die Betriebsmittelpreise entwickelten sich positiver.

Es gibt allerdings in verschiedenen Wertschöpfungsketten deutliche Unterschiede in den Entwicklungen. So sind die Erzeugungspreise für Getreide dem Trend zufolge deutlich stärker gestiegen als die sonstigen landwirtschaftlichen Erzeugungspreise und auch tendenziell stärker als viele andere Preisindizes der Wertschöpfungskette. Die Inflation der Erzeugungspreise für Getreide lag zwischen 2003 und 2016 im Mittel nicht nur über der Inflation der Verbrauchspreise für Brot und Getreideerzeugnisse, sondern auch über der Inflation der Großhandelspreise für Mehl und Getreideprodukte und zeitweise auch über der Inflation der Großhandelspreise für Getreide. Das alles könnte sinkende Handels- und Verarbeitungsmargen in der Getreide-Wertschöpfungskette in diesem Zeitraum implizieren. Gleichzeitig haben im selben Zeitraum und vor allem zwischen 2003 und 2013 auch die Düngemittelpreise eine sehr starke Preissteigerung erfahren. Die Erzeugungspreise für Milch und vor allem für Schweine hingegen steigen, trotz der starken Inflation am Ende, über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg nur schwach. Die Inflation der Erzeugungspreise für Milch und für Schweine lag nach der Jahrtausendwende tendenziell unter der von Verbrauchs- und Großhandelspreisen der Wertschöpfungskette. Relevante Betriebsmittelpreise sowie die Groß- und Einzelhandelspreise für Fleisch- bzw. Milchprodukte und Eier steigen im Beobachtungszeitraum deutlich stärker.

Deutlich wird zudem, dass die Berücksichtigung der Großhandelsstufe wichtig für ein Verständnis von Preisentwicklungen ist. Die Großhandelspreise für Nahrungsmittel sind im Beobachtungszeitraum insgesamt stärker gestiegen als die Einzelhandelspreise. Die Großhandelspreise für Milcherzeugnisse, Eier und Speiseöle entwickelten sich bis 2010 fast identisch wie die Verbrauchspreise für Molkereiprodukte und Eier. Dass die Großhandelspreise dann in kurzer Zeit aber mit nachhaltigem Effekt stärker stiegen als die Verbrauchspreise ist wohl vor allem darauf zurückzuführen, dass Speiseöle, die nur im Großhandelsindex in der entsprechenden Produktgruppe berücksichtigt werden, in diesem Zeitraum auch wegen der Biokraftstoffpolitik eine besondere Teuerung erfuhren. Die Einzelhandelspreise für Fleisch und Fleischwaren haben Einbrüche aber auch Anstiege, die auf der Großhandelsstufe zu beobachten waren, oft nicht in voller Tiefe nachvollzogen. So scheinen die Margen des Einzelhandels in den Phasen gesunkener Großhandelspreise von 1998 bis 2000 und von 2002 bis 2004 vorübergehend erhöht gewesen zu sein. Ein dauerhaft stärkerer Anstieg der Einzelhandels- gegenüber den Großhandelspreisen für Fleisch beginnt im Jahr 2014. Die Bruttomargen waren wohl in den Jahren 2021 und 2022 vor dem ganz starken Anstieg der Fleischpreise in der inflationären Periode der letzten Monate der Beobachtungsperiode besonders hoch.

Wie entwickeln sich die Marktbewertungen des eigenen Wertschöpfungsbeitrags der Branchen, unabhängig von den Rohstoff-, Faktor- und Betriebsmittel- bzw. Vorleistungspreisen?

Die Veränderungsrate des impliziten Deflators eines Sektors oder einer Branche entspricht ihrer impliziten Inflation. Sie zeigt an, wie sich die Bewertung des realen Wertschöpfungsbeitrags einer Branche am Markt verändert bzw. inwiefern ihre Preissteigerungen über unvermeidbare Kostensteigerungen hinausgehen. Die Analysen zeigen deutliche Unterschiede in der Entwicklung der impliziten Inflation verschiedener Sektoren und Branchen. Die implizite Inflation im Bausektor lag gemessen an der der gesamtwirtschaftlichen Teuerung seit 2005 praktisch durchgängig überdurchschnittlich hoch. Die mittlere implizite Inflation des verarbeitenden

Gewerbes liegt durchgängig tendenziell unter der mittleren gesamtwirtschaftlichen Inflationsrate. Das Umgekehrte gilt mit Ausnahme der letzten Hochinflationsperiode für die sonstigen Dienstleistungen.

Die Landwirtschaft, das Ernährungsgewerbe und der Einzelhandel gehören gemessen an der impliziten Inflation zu den Branchen, die, im Gegensatz zum Dienstleistungssektor insgesamt, preismäßig von den Preissteigerungen der letzten inflationären Phase besonders profitiert haben. Mit Blick auf den Agrarsektor fällt auf, dass die hohe implizite Inflation des Agrarsektors in der letzten, inflationären Phase des Beobachtungszeitraums nicht höher lag als in einigen anderen Phasen der vorausgegangenen 30 Jahre. Diese inflationären Phasen des Agrarsektors wechseln sich mit deflationären Phasen ab. Die implizite Inflation des Agrarsektors schwankt dabei um die gesamtwirtschaftliche Inflation, wobei Phasen mit tendenziell eher positiven Abweichungen im Beobachtungszeitraum überwiegen.

Die positiven Abweichungen der impliziten Inflation des Einzelhandels von der gesamtwirtschaftlichen Inflationsrate überwiegen bis 2003 deutlich gegenüber den negativen Abweichungen. Zwischen 2003 und 2012 hingegen liegt die implizite Inflation des Einzelhandels durchgängig unter der mittleren gesamtwirtschaftlichen Teuerungsrate. Danach ist das Bild uneinheitlich. Ein ähnliches Muster ergibt sich im Vergleich mit der Vergleichsbranche der sonstigen Dienstleister. Die implizite Inflation der Ernährungswirtschaft schwankt um die gesamtwirtschaftliche Inflationsrate, wobei durchgängig die positiven Abweichungen tendenziell gegenüber den negativen Abweichungen überwiegen. Gegenüber der Vergleichsbranche der Herstellung von Möbeln und anderen Waren sind die Abweichungen der impliziten Inflation der Ernährungswirtschaft vor allem bis 2011 tendenziell eher negativ.

Sind bestimmte Branchen oder bestimmte Stufen der Nahrungsmittelwertschöpfungsketten von Preisentwicklungen besonders positiv oder negativ betroffen?

Höhere Marktbewertungen von Wertschöpfungsbeiträgen bedingen nicht unbedingt Gewinnsteigerungen in den betreffenden Branchen, da sie auch mit sinkenden Produktionsvolumina einhergehen können. Eindeutig sind nur die Effekte gleichlaufender Mengen- und Inflationsentwicklungen. Im Agrarsektor steigen nach 2011 die impliziten Inflationsraten oft mit steigenden Absatzvolumina, was auf positive Effekte wachsender Weltmärkte hindeuten könnte. Auch im Einzelhandel gibt es bis zur Jahrtausendwende und nach 2012 Phasen mit steigenden Umsatzvolumina und gleichzeitig zunehmender Marktbewertung des Wertschöpfungsbeitrags des Handels.

Die Korrelation zwischen der Entwicklung der realen (preisbereinigten) Wertschöpfung und der Entwicklung der Marktbewertung der eigenen Leistung der Landwirtschaft ist klar negativ. Die landwirtschaftlichen Erzeugungspreise entwickeln sich außer bei Getreide durchgängig schwächer als die Verbrauchs- und insbesondere die Vorleistungspreise. Die Marktbewertung der Leistung, die die Landwirtschaft selbst erbringt, entwickelt sich hingegen gemessen an der mittleren impliziten Inflationsrate auch im Vergleich zu anderen Branchen relativ positiv. Die tendenziell positive implizite Inflation des Agrarsektors und die zunehmenden Volatilitäten landwirtschaftlicher Erzeugungspreise wirken sich auf das sektorale Wachstum aus. Die BWS und die Bruttobetriebsüberschüsse des Agrarsektors schwanken seit der Jahrtausendwende stärker als zuvor, insbesondere die Bruttobetriebsüberschüsse sind aber über den gesamten Betrachtungszeitraum hinweg langfristig tendenziell gestiegen. Die preisbereinigten Nettobetriebsüberschüsse der Landwirtschaft sind zwischen 1991 und 2020 abgesehen von den kurzfristigen Schwankungen auch in Relation zur BWS relativ stabil geblieben. In den meisten anderen Branchen jenseits des verarbeitenden Gewerbes und der Bauwirtschaft ist der Anteil der Nettobetriebsüberschüsse an der BWS im Beobachtungszeitraum gesunken. Ungeachtet der insgesamt augenscheinlich relativ hohen sektoralen Wettbewerbsstabilität des Agrarsektors sind seine Nettoanlageinvestitionen über weite Teile des Beobachtungszeitraums negativ. Das verweist vermutlich auf die hohe Unsicherheit angesichts der gestiegenen Preisvolatilitäten und der nach wie vor starken Abhängigkeit der Rentabilität von den Subventionszahlungen sowie auf den nach wie vor starken Strukturwandel mit vielen Betriebsaufgaben.

Die Ernährungswirtschaft hat eine weniger positive, im langjährigen Mittel aber durchschnittliche implizite Inflation erlebt. Ihre Bruttobetriebsüberschüsse haben absolut und anteilmäßig tendenziell eher abgenommen.

Die Bruttobetriebsüberschüsse des verarbeitenden Gewerbes insgesamt sind hingegen im Beobachtungszeitraum absolut und relativ betrachtet zusammen mit der sektoralen BWS tendenziell leicht gewachsen. Am Ende des Beobachtungszeitraums ist der Anteil der Bruttobetriebsüberschüsse an der BWS des gesamten verarbeitenden Gewerbes höher als in der Ernährungswirtschaft. Während die preisbereinigten Nettobetriebsüberschüsse der Ernährungswirtschaft zwischen 1991 und 2020 gesunken sind, sind die des verarbeitenden Gewerbes insgesamt stabil geblieben. Die Ernährungswirtschaft weist über einen langen Teil des Beobachtungszeitraums, nämlich von 1995 bis 2013, negative Nettoanlageinvestitionen auf.

Die Verbrauchspreis-inflation war in den letzten Jahrzehnten bis zur letzten inflationären Phase durchgängig schwach und der Einzelhandel insgesamt erlebte nach der Jahrtausendwende eine längere Phase einer deutlich unterdurchschnittlichen impliziten Inflation. Die Entwicklung der Verbrauchspreise steht in keinem signifikanten positiven Zusammenhang zur impliziten Inflation des Einzelhandels. Die Verbrauchspreise wurden lange relativ stabil gehalten und pufferten so die sehr viel stärkeren Erzeugungspreisvolatilitäten ab. Die Entwicklungen der Betriebsüberschüsse lassen eher einen Zusammenhang mit der Entwicklung der Erzeugungs- als mit der der Verbrauchspreise erkennen. Seit 2005 sind zwar die Verbrauchspreise für Nahrungsmittel im Mittel stärker gestiegen als die Verbrauchspreise insgesamt, und auch der Umsatz von Einzel- und Großhandel mit Nahrungsmitteln ist gestiegen. Wertschöpfungsintensität und Umsatzrentabilität des LEH stagnieren aber oder sinken sogar. Wertschöpfungsintensität und Umsatzrentabilität des Einzelhandels sind im Vergleich zu anderen Branchen gering; die des LEH lagen aber im Beobachtungszeitraum durchgängig noch darunter. Die Umsatzrentabilität des Einzelhandels insgesamt hat zunächst bis zur Jahrtausendwende zugenommen, um dann bis 2012 wieder zu sinken. Ab 2013 beginnen die absoluten und anteilmäßigen Bruttobetriebsüberschüsse wieder zu steigen. Der Nettobetriebsüberschuss des Einzelhandels insgesamt ist zwischen 1991 und 2020 tendenziell gesunken. Der Anteil der Nettoanlageinvestitionen am Nettobetriebsüberschuss liegt für den Einzelhandel über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg deutlich unterhalb dieses Anteils im gesamten Dienstleistungssektor und rutscht kurzzeitig sogar ins Negative. Wie auch im Agrarsektor kann das auf den starken Strukturwandel in der Branche hinweisen. Die Aussagekraft der aggregierten Zahlen für die Wettbewerbsfähigkeit der größeren und wachsenden verbleibenden Unternehmen ist möglicherweise gering.

5.2 Gesamtfazit

Entgegen der allgemeinen Vorstellung könnte in der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette gerade der Agrarsektor teilweise von den Preisentwicklungen im Beobachtungszeitraum profitiert haben. Die Diskussion der Preisentwicklungen bestätigt zwar, dass sich die landwirtschaftlichen Erzeugungspreise mit Ausnahme der Getreidepreise durchgängig schwächer entwickelt haben als die Verbrauchs- und insbesondere die Vorleistungspreise der Wertschöpfungsketten. Das bedeutet aber bei erfolgreich verlaufendem Strukturwandel und steigender Produktivität nicht zwingend eine Verschlechterung der sektoralen Situation. Vielmehr hat der Agrarsektor eine oft überdurchschnittliche erzeugungsseitige implizite Inflationsrate und gleichzeitig eine gemessen an den Brutto- und Nettobetriebsüberschüssen stabile sektorale Entwicklung gezeigt. Die Erklärung für die positive Entwicklung der Marktbewertung des eigenen Wertschöpfungsbeitrags des Agrarsektors ist dabei nicht in der besonderen Marktmacht von Marktteilnehmenden zu suchen; vielmehr wurde durch eine wachsende globale Nachfrage phasenweise eine gleichzeitige Erhöhung von Preisen und Angebotsvolumina möglich. Unter diesen Umständen kann der Strukturwandel sogar die Voraussetzung für die stabile Wettbewerbsfähigkeit und stabile reale Wertschöpfung des Sektors sein, etwa wenn größere Unternehmen mit zunehmenden Preisvolatilitäten besser zurechtkommen als kleinere Unternehmen.

Mit Blick auf den Nahrungsmittelseinzelhandel oder die Ernährungswirtschaft dokumentieren die Daten der VGR keine so günstige Entwicklung, wie viele Diskussionen über ihre augenscheinlich machtvollen Positionen nahelegen könnten. Der Einzelhandel insgesamt weist seit der Jahrtausendwende eine unterdurchschnittliche Entwicklung der Marktbewertung seiner eigenen Leistungen auf. Die Daten könnten die Erwartung stützen, dass es nach der Jahrtausendwende bis etwa 2013 zu einer Phase eines starken, in Teilen ruinösen Wettbewerbs kam, in der der vom Einzelhandel erbrachte Wertschöpfungsbeitrag am Markt relativ gering bewertet wurde. Danach

stiegen diese Marktbewertung und damit auch die Brutto- und Nettobetriebsüberschüsse des Einzelhandels wieder an. Das alles bedeutet nicht, dass Unternehmen des LEH oder anderer Stufen der Lebensmittelwertschöpfungskette keine Marktmacht ausüben. Diese äußert sich aber möglicherweise in manchen Zeiten eher in ausgeprägten Konzentrations- und Konsolidierungstendenzen als in überhöhten Preisen. Ob es in der Preistransmission zwischen den Stufen der Wertschöpfungskette zu Asymmetrien zugunsten des Handels kommt wie oft vermutet, muss mithilfe von verfeinerten Analysetechniken untersucht werden (s. z.B. Rezitis und Tsionas, 2019).

Bedeutsam für die Diskussion der Preisentwicklungen in Landwirtschaft und Nahrungsmittelmärkten ist auch die Einordnung in einen größeren gesamtwirtschaftlichen Kontext und hier vor allem der Vergleich mit den inflationären Tendenzen in anderen Branchen. So spricht in den verwendeten Daten der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung einiges dafür, dass die Bauwirtschaft größere Möglichkeiten für eine vorteilhafte Preisgestaltung besitzt als die Branchen der in dieser Hinsicht viel diskutierten Nahrungsmittel-Wertschöpfungskette inklusive des Lebensmitteleinzelhandels. Das Baugewerbe, die Ernährungswirtschaft und die Landwirtschaft haben in den letzten 30 Jahren alle eine schwache Entwicklung der preisbereinigten (realen) BWS und gleichzeitig hohe implizite Inflationsraten, also ein relativ starkes nominales Wachstum gezeigt. Vor allem in der Landwirtschaft sind diese positiven Preisentwicklungen aber oft weniger ein Ergebnis von direkter Marktmacht als von verknapptem Angebot bei steigender Nachfrage.

Die deskriptiven Analysen sind also geeignet, mit einigen Mythen zur Inflation in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten aufzuräumen. Insbesondere hat die Studie deutlich gemacht, dass unterschiedliche Preisdynamiken alleine nichts über die Stellung verschiedener Branchen am Markt, ihre Macht innerhalb von Wertschöpfungsketten oder über ihre Wettbewerbsfähigkeit aussagen. Aussagekräftiger sind in dieser Hinsicht die impliziten Inflationsraten aus der VGR, die allerdings nur auf relativ hohem Aggregationsniveau vorliegen. Und auch hier gilt, dass ein eindeutiger Zusammenhang zwischen Marktbewertung der Wertschöpfung und Branchenerfolg nicht zwingend gegeben ist, weil teurer werdende Leistungen auch sinkende Angebotsvolumina widerspiegeln können. Insgesamt ist die Aussagekraft der aggregierten Zahlen der Preis- und VGR-Statistiken für die absolute und relative Wettbewerbsstärke von Branchen und Unternehmen begrenzt. Der Bezug dieser aggregierten Zahlen zur Situation der größeren und wachsenden verbleibenden Unternehmen ist umso schwächer, je mehr sie vor allem den starken Strukturwandel auf allen Stufen der Wertschöpfungskette widerspiegeln. Sowohl die verbleibenden Unternehmen als auch die Gesamtwirtschaft profitieren ja zumindest mittel- und langfristig oft von diesem Strukturwandel, der in der partiellen und kurzfristigen Betrachtung so negativ erscheint. Grundsätzlich zeigt die Studie, dass es sich angesichts der komplexen Marktzusammenhänge verbietet, von Preis- und Inflationsentwicklungen einfache Rückschlüsse auf Veränderungen in den Wettbewerbspositionen von Branchen oder auf die Allokation von Einkommen zwischen ihnen zu ziehen.

Literaturverzeichnis

- Ahmed MN, Hesse JW, Kuhl M, Maas S, Schmitz PM (2010) Die Auswirkungen der Finanzkrise auf die deutsche Land- und Ernährungswirtschaft – eine makroökonomische Analyse. In: Rentenbank (ed) Auswirkungen der Finanzkrise und volatiler Märkte auf die Agrarwirtschaft. Edmund Rehwinkel-Stiftung: pp 7-51
- Ajmera R, Kook N, Crilley J (2012) Impact of commodity price movements on CPI inflation. *Monthly Labor Review* 29(April):29-43
- Arbeitskreis "Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder" (ed) (2021) Methodenbeschreibung VGRdL (ESVG2010/Revision 2014), Statistische Ämter der Länder, 204 p, Statistische Ämter der Länder
- Baines J (2014) Food Price Inflation as Redistribution: Towards a New Analysis of Corporate Power in the World Food System. *New Political Economy* 19(1):79-112. doi: 10.1080/13563467.2013.768611
- Benassy J-P (1976) The Disequilibrium Approach to Monopolistic Price Setting and General Monopolistic Equilibrium. *The Review of Economic Studies* 43(1):69. doi: 10.2307/2296601
- Boskin MJ, Dulberger ER, Gordon RJ, Griliches Z, Jorgenson DW (1998) Consumer Prices, the Consumer Price Index, and the Cost of Living. *Journal of Economic Perspectives* 12(1):3-26. doi: 10.1257/jep.12.1.3
- Bundeskartellamt (ed) (2019) Bundeskartellamt / Lebensmitteleinzelhandel: Rewe kann Lekkerland erwerben – Bundeskartellamt gibt Fusion frei, Pressestelle, 2 p, Pressestelle
- Burch D, Lawrence G (2009) Towards a third food regime: behind the transformation. *Agric Hum Values* 26(4):267-279. doi: 10.1007/s10460-009-9219-4
- CIR (ed) (2021) Globale Lebensmittellieferketten und die Verantwortung des Großhandels: Unternehmensbefragung zu Sozialstandards im Lebensmittelgroßhandel 2021, Christliche Initiative Romero e. V., 32 p, Christliche Initiative Romero e. V.
- Cochrane WW (1958) *Farm Prices, Myth and Reality*. Minneapolis: University of Minnesota Press
- Davidson J, Halunga A, Lloyd T, McCorriston S, Morgan W (2016) World Commodity Prices and Domestic Retail Food Price Inflation: Some Insights from the UK. *J Agric Econ* 67(3):566-583. doi: 10.1111/1477-9552.12158
- Destatis (ed) (2021) Qualitätsbericht - Verbraucherpreisindex für Deutschland, Statistisches Bundesamt, 15 p, Statistisches Bundesamt. Preise
- Destatis (2023a) Verbraucherpreisindex für Deutschland: Wägungsschema für das Basisjahr 2020, hg. v. Statistisches Bundesamt, 23 p
- Destatis (ed) (2023b) Verbraucherpreisindizes für Deutschland: Jahresbericht 2022, Statistisches Bundesamt, 295 p, Statistisches Bundesamt. Preise
- Destatis [Statistisches Bundesamt] (ed) (2020) Preisindizes für die Land- und Forstwirtschaft. Fachserie 17 Reihe 1, 21 p. Preise
- Deutsch M, Otte L, Otter V (2020) Digital first? Auswirkungen der Digitalisierung auf Vertriebsstrukturen im deutschen Agrarhandel. *Austrian Journal of Agricultural Economics and Rural Studies* 29(4):24-30. doi: 10.15203/OEGA_29.4
- Díaz-Bonilla E (2016) Volatile Volatility: Conceptual and Measurement Issues Related to Price Trends and Volatility. In: Kalkuhl M, Braun J von, Torero M (eds) *Food Price Volatility and Its Implications for Food Security and Policy*. Springer: 35-57

- Dicke, Hugo, Trapp, Peter (1984) Zinsen, Gewinne, Nettoinvestitionen: Zu den Bestimmungsfaktoren der Sachvermögensbildung westdeutscher Unternehmen, hg. v. Institut für Weltwirtschaft (IfW), 26 p. Kieler Diskussionsbeiträge
- Dullien S, Tober S (2023) IMK Inflationsmonitor: Inflationsunterschiede zwischen Haushalten im Mai 2023 deutlich geringer, hg. v. Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung der Hans-Böckler-Stiftung, 13 p. IMK Policy Brief
- Erosa A, Ventura G (2002) On inflation as a regressive consumption tax. *Journal of Monetary Economics* 49(4):761-795. doi: 10.1016/S0304-3932(02)00115-0
- Gilbert CL (2010) How to Understand High Food Prices. *J Agric Econ* 61(2):398-425. doi: 10.1111/j.1477-9552.2010.00248.x
- Gilbert CL, Pfuderer S (2014) The Financialization of Food Commodity Markets. In: Jha R, Gaiha R, Deolalikar AB (eds) *Handbook on food: Demand, supply, sustainability and security*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar Pub. Ltd: pp 122-148
- Holst G, Scheier F (2019) Branchenanalyse Handel: Perspektiven und Ansatzpunkte einer arbeitsorientierten Branchenstrategie, hg. v. Hans-Böckler-Stiftung, 326 p. Working Paper Forschungsförderung
- IFH (ed) (2018) Handelsreport Lebensmittel: Fakten zum Lebensmitteleinzelhandel, Institut für Handelsforschung GmbH; Handelsverband Deutschland, 44 p, Institut für Handelsforschung GmbH; Handelsverband Deutschland
- IFH (ed) (2021) Handelsreport Frische Lebensmittel: Wettbewerb/Wohlstand/Werte. Corona-Update 2021, IFH Köln; Handelsverband Deutschland, 30 p, IFH Köln; Handelsverband Deutschland
- Janssen T, Lübker M (2023) Europäischer Tarifbericht des WSI - 2022 / 2023: Inflationsschock lässt Reallöhne europaweit einbrechen, hg. v. WSI, Hans-Böckler-Stiftung, 22 p. WSI Report
- Koester U, Cramon-Taubadel S von (2021) Technischer Fortschritt in der Landwirtschaft und Agrarpreise. In: Koester U, Cramon-Taubadel S von (eds) *Agrarpreisbildung: Theorie und Anwendung*. Wiesbaden: SpringerGabler: pp 163-192
- Kokieva GE, Voinash SA, Sokolova VA, Gogolevski AS (2021) Livestock Machinery Maintenance Efficiency. *IOP Conf. Ser.: Mater. Sci. Eng.* 1079(6):1-6. doi: 10.1088/1757-899X/1079/6/062072, zu finden in <<https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1757-899X/1079/6/062072/meta>>
- Lloyd T, McCorriston S, Morgan W, Zgovu E (2013) European Retail Food Price Inflation. *EuroChoices* 12(2):37-44. doi: 10.1111/1746-692X.12030
- Margarian A (2021) Herausforderungen der Strukturentwicklung in wirtschaftlich spezialisierten Regionen: Das Beispiel der Vieh- und Fleischwirtschaft. In: Lange J, Danielzyk R (eds) *Präventive Strukturpolitik revisited: Wie können sich Regionen auf den (durch Klimaschutz bedingten) Strukturwandel einstellen?* Rehburg-Loccum: Evangelische Akademie Loccum: pp 139-170
- Margarian A (2023) Preise, Mengen und Margen: Konjunktur- und Strukturentwicklung in Wertschöpfungsketten der Agrar- und Ernährungswirtschaft, hg. v. Johann Heinrich von Thünen-Institut, 119 p. Thünen Working Paper
- Metz R (2022) Preise. In: Rahlf T (ed) *Deutschland in Daten: Zeitreihen zur historischen Statistik*, Zweite, aktualisierte Auflage, Redaktionsschluss: Mai 2022. Bonn: Bundeszentrale für Politische Bildung, bpb: pp 200-211

- Meyer R, Priefer C (2015) Energiepflanzen und Flächenkonkurrenz: Indizien und Unsicherheiten. *GAIA - Ecological Perspectives for Science and Society* 24(2):108-118. doi: 10.14512/gaia.24.2.9
- Patnaik P (2008) The Accumulation Process in the Period of Globalisation. *Economic and Political Weekly* 43(26/27):108-113, zu finden in <<http://www.jstor.org/stable/40278907>>
- Pohl R (1983) Nicht-neutrale Inflation. *CACM-KUK* 16(4):458-478. doi: 10.3790/ccm.16.4.458
- Rabinovich J (2019) The Profit-Investment Puzzle under Financialisation: An empirical enquiry on financial and productive accumulation by non-financial corporations, Centre d'Économie de Paris-Nord, Sorbonne. Promotionsschrift, 247 p
- Ragnitz J (2022) Gewinninflation und Inflationsgewinner. *ifo Dresden berichtet*(5):24-28
- Rezitis AN, Tsionas M (2019) Modeling asymmetric price transmission in the European food market. *Economic Modelling* 76:216-230. doi: 10.1016/j.econmod.2018.08.004
- Richards TJ, Allender WJ, Hamilton SF (2012) Commodity price inflation, retail pass-through and market power. *International Journal of Industrial Organization* 30(1):50-57. doi: 10.1016/j.ijindorg.2011.05.003
- Rumscheidt S (2020) Branchen im Fokus: Lebensmitteleinzelhandel, 6 p. ifo Schnelldienst
- Sheldon I (2018) Industrial organization of the food industry: The role of buyer power. In: Cramer GL, Paudel KP, Schmitz A (eds) *The Routledge Handbook of Agricultural Economics*. New York, NY : Routledge, 2018.: Routledge: pp 50-69
- Swinnen J, Knops L, van Herck K (2016) Food Price Volatility and EU Policies. In: Pinstrip-Andersen P (ed) *Food Price Policy in an Era of Market Instability: A Political Economy Analysis*. Oxford: Oxford University Press: pp 457-476
- Tadasse G, Algieri B, Kalkuhl M, Braun J von (2016) Drivers and Triggers of International Food Price Spikes and Volatility. In: Kalkuhl M, Braun J von, Torero M (eds) *Food Price Volatility and Its Implications for Food Security and Policy*. Springer: pp 59-82
- Tober S (2023) Wen trifft die Inflation besonders?: Haushaltsspezifische Inflationsraten in Deutschland nach den Preisschocks. In: BpB (ed) *Inflation*: pp 19-27
- Tokic D (2011) Rational destabilizing speculation, positive feedback trading, and the oil bubble of 2008. *Energy Policy* 39(4):2051-2061. doi: 10.1016/j.enpol.2011.01.048
- Tori D, Onaran O (2017) The Effects of Financialisation and Financial Development on Investment: Evidence from Firm-Level Data in Europe. *SSRN Journal*. doi: 10.2139/ssrn.3064062
- Vorderwülbecke A, Korflür I, Löckener R (2018) Branchenanalyse Brot- und Backwarenindustrie: Branchentrends und ihre Auswirkungen auf Beschäftigung und Arbeitsbedingungen, hg. v. Hans-Böckler-Stiftung. Study
- Weber IM, Wasner E (2023) Sellers' inflation, profits and conflict: why can large firms hike prices in an emergency? *Review of Keynesian Economics* 11(2):183-213. doi: 10.4337/roke.2023.02.05

Bibliografische Information:
Die Deutsche Nationalbibliothek
verzeichnet diese Publikationen in
der Deutschen Nationalbibliografie;
detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet unter
www.dnb.de abrufbar.

Bibliographic information:
The Deutsche Nationalbibliothek
(German National Library) lists this
publication in the German National
Bibliographie; detailed bibliographic
data is available on the Internet at
www.dnb.de

Bereits in dieser Reihe erschienene
Bände finden Sie im Internet unter
www.thuenen.de

Volumes already published in this
series are available on the Internet at
www.thuenen.de

Zitationsvorschlag – Suggested source citation:
Margarian A (2023) Nahrungsmittelpreisinflation unter der Lupe: Die
Preisentwicklung von landwirtschaftlichen Erzeugnissen und Nahrungsmitteln im
sektoralen und gesamtwirtschaftlichen Kontext. Braunschweig: Johann Heinrich
von Thünen-Institut, 98 p, Thünen Working Paper 230,
DOI:10.3220/WP1701759249000

Die Verantwortung für die Inhalte
liegt bei den jeweiligen Verfassern
bzw. Verfasserinnen.

The respective authors are
responsible for the content of
their publications.



THÜNEN

Thünen Working Paper 230

Herausgeber/Redaktionsanschrift – *Editor/address*
Johann Heinrich von Thünen-Institut
Bundesallee 50
38116 Braunschweig
Germany

thuenen-working-paper@thuenen.de
www.thuenen.de

DOI:10.3220/WP1701759249000
urn:nbn:de:gbv:253-202312-dn067304-9