

DI Johann Marihart/

Geschichte der Zuckerproduktion in Österreich:

Die ältesten Rübenzuckerfabriken stammen aus 1802, da wurden an der deutsch-polnischen Grenze die ersten Runkelrüben angebaut und daraus Zucker gemacht. Das ganze kam wegen der napoleonischen Kriege und der damit verbundenen Kontinental Sperre zustande. Das napoleonische Gebiet war von der Versorgung mit Rohrzucker abgeschnitten worden. Das erzeugt natürlich immer Substitutionsüberlegungen. So ist man auf diese Runkelrübe gekommen und hat sie kultiviert. Die hatte nämlich damals nur 5-6 Prozent Zuckergehalt, so wie heute Karotten. Heute sind das durch Züchtung 16 Prozent.

Mit dem Wiener Kongress und dem Ende der Blockaden war das natürlich zu Ende. Aber auf den Gründen der Esterhazys und Schwarzenbergs hat man Spezialkulturen gemacht, auch Mais. Auf diesen Domänen hat man weiter Zuckerrüben angebaut. Die Schwarzenbergs & Co. habe sich dann Unternehmer geholt, die die Fabriken geleitet haben. Der Fürst hat garantiert, dass genügend Rohstoff zur Verfügung steht und die Unternehmer hatten ein Betreibermonopol.

Es gab in Wiener Neustadt am Ende des 18. Jahrhunderts eine Raffination. Rohrzucker wurde importiert und zu Kristallzucker raffiniert. Da kam ein bayrischer Techniker um etwa 1845 und hat 1851 die Zuckerfabrik Acs in Ungarn gegründet, das war die Patzenhofersche – auf dem Gelände der Esterhazy's.

Um 1913 gab es 250 Zuckerfabriken auf dem Gebiet der Habsburgermonarchie, davon mehr als 200 nicht im heutigen Österreich. Das war böhmische, mährische, ungarische Technologie. Damals stand Österreich-Ungarn für ungefähr zehn Prozent der Weltzuckerproduktion. In der Nazizeit wurden jüdische Zuckerbetriebe, wie jene von Strakosch enteignet.

Nach 1945 gab es sieben Zuckerfabriken in Österreich. Zwei gehörten den Patzenhofers, zwei den Familien Strakosch und Schöller und eine Raiffeisen. Bis zum Jahr 1976 hat sich eigentlich nichts verändert. 1976 wurde einvernehmlich Dürnkrot geschlossen. 1982 sind die Patzenhofers wirtschaftlich zugrunde gegangen. Das war die Zeit, als man sich in der europäischen Landwirtschaft vom Importeur zum Überschussproduzenten entwickelt hat. Zuerst ging es um die Bereitstellung von genügend Nahrungsmitteln, dann entstanden die Getreideberge und Milchseen, dadurch kam der Rationalisierungsdruck.

Die Idee zur AGRANA-Gründung hatte zwei Wurzeln. Neben dem Erwerb der Siegenderfer Zuckerfabrik war es der Erwerb der Schöllerbank jeweils durch Raiffeisen. Damit hatte Raiffeisen eine Beteiligung an der Strakosch-Leopoldsdorfer Zuckerfabrik, das war Mitte der 1980er Jahre. Dadurch war die Aufteilung durchgerechnet plötzlich so: 60 Prozent Raiffeisen und 40 Prozent Strakosch.

Zölle im Stärkebereich

Es gab damals einen Marktschutz, wonach für alle Stärkeprodukte, die in Österreich verkauft wurden, Zoll abgeschöpft wurde, sodass die Inlandsproduktion rentabel war. Für alles, was zwar in Österreich erzeugt aber exportiert wurde, dafür konnte man erstatteten Rohstoff kaufen. Die Papierindustrie hat sich ja damals prächtig entwickelt, die konnten damals zollfrei Papier in die EWG exportieren und den Stärkerohstoff aus der EWG holen, das ist aber an der österreichischen Agrarindustrie vorbeigegangen. Die Papierindustrie hatte freien Zugang zur EWG, wir, die Agrarindustrie aber nicht. Das heißt, wir konnten nicht mitwachsen.

Wenn jemand in Österreich Stärke einführen wollte, um damit Knackwurst zu produzieren, musste er einen Prohibitivzoll bezahlen. Der machte den Import unmöglich, daher hat er lieber den höheren Preis bei der österreichischen Agrarindustrie bezahlt.

In Österreich waren wir als Agrarindustrie in der Situation, dass wir zwar einen geschützten Markt hatten, aber es gab kein Wachstum. Nach Osten war es ausgeschlossen wegen des Eisernen Vorhangs und nach Westen wegen der Nichtteilnahme Österreichs an der EU. Also überlegte man in diesen Industrien schon länger Vor- und Nachteile eines EU-Beitritts. Dazu gab es immer wieder Gespräche zwischen Privateigentümern und Raiffeisen.

Gründung der AGRANA

Es gab auch immer wieder Gespräche zwischen Raiffeisen und der Familie Strakosch und mich hat 1987 in meinem Urlaub ein Anruf erteilt, ich möge nach Gösing kommen. Dort saß der Gründungsvorstand der AGRANA. Ich habe die Stärke-Seite vertreten, Stärke hat damals zu Raiffeisen gehört. Dazu kommt: ein Substitut von Zucker ist ein Stärkeprodukt, die Isoglucose bzw. Maisstärke. Darum hat man die Stärke gleich eingebunden und wir haben alles unter einen Hut gebracht.

Der Grundgedanke war: Man macht sich für einen EWG-Beitritt stark. Das war weitsichtig gedacht und 1988 wurde die AGRANA gegründet, ich war im Gründungsvorstand. 1986 wurde die Zuckerfabrik Bruck und 1988 wurden die beiden Fabriken in Enns und Siegendorf aufgelassen, um strukturell einen Schub zu geben. Dann gab es noch drei Zuckerfabriken, später ist Hohenau geschlossen worden heute haben wir zwei.. Das ist von der Produktivität her eine sehr gute Struktur.

Ende des Eisernen Vorhangs

Uns ist danach natürlich der Fall des Eisernen Vorhangs zugute gekommen. Bis 1990 war die AGRANA ein ausschließlich in Österreich agierendes Unternehmen ohne irgendeine Beteiligung oder Tochtergesellschaft im Ausland. Die Firma hatte damals 350 Millionen Euro Umsatz. Jetzt haben wir einen sieben- bis zehnfachen Umsatz aufgebaut.

Nach dem Fall des Eisernen Vorhangs ergab sich für uns die Möglichkeit, ohne zu diversifizieren, regional zu wachsen, zunächst in Ungarn. Die Hungrana war unsere erste Beteiligung, eine Stärke und Isoglucose-Fabrik, dann haben wir uns in der Zuckerfabrik in Kaposvar eingekauft.

Strategisch war allen klar, wir müssen uns EU-fit machen. Wir haben bereits 1990 die Südzuckerverschränkung begonnen – nach dem Prinzip „if you can't beat them, join them.“ Die Südzucker hat sich nämlich auch vergrößert. Die genossenschaftliche Frankenzucker und die Südzucker AG der Deutschen Bank wurden fusioniert. Daraus wurde ein mehrheitlich genossenschaftliches Unternehmen. Das war zuckermäßig vier Mal so groß wie wir in Österreich. Wir haben dann mit einem Aktientausch begonnen.

Expansion nach Ungarn – Taxistreib- Tschechien-Rumänien

Im Grunde hat die Expansion in den Gebieten der alten Habsburgermonarchie stattgefunden. Wir haben hier auch einen Startvorteil, einen Vertrauensvorschuss gegenüber den Konkurrenten aus Deutschland. Ich habe das auch immer persönlich verspürt, dort geht man lieber mit uns in eine Partnerschaft als mit einem viel größeren Land. Das war unser Vorteil.

Die allererste Beteiligung hat in Ungarn ja so begonnen, dass wir am Tag des Taxistreibs samt Blockaden, dem 26. Oktober 1990 den Vertrag unterschrieben haben. Wir wären aber fast nicht dorthin gekommen, wir sind über Feldwege zum Balaton gekommen, dort ist uns der damalige Handelsdelegierte Dr. Schwarz entgegengekommen mit einer Flagge am Auto, da haben uns die Taxler durchgelassen und wir sind durch Gärten und über Felder gefahren. Da gab es Tore zwischen den einzelnen See-Parzellen, die wurden geöffnet und wir durften durchfahren. Erst beim letzten Tor mussten wir unsere Geheimwaffe einsetzen, nämlich den ungarischen Chauffeur von Dr. Schwarz, der die Blockierer überzeugt hat, uns durchzulassen.

Wir haben dort 40 Millionen Dollar in einer 35 Prozent Beteiligung investiert, das war für ein Unternehmen mit 300 Millionen Dollar Umsatz kein geringer Einsatz. Das war das einzige Mal, wo wir eine Kontrollbankbesicherung gemacht haben. Die Hungrana war ein Green

Field Investment, das aber in der Umsetzung ein Desaster war, weil diese Fabrik nicht so in Betrieb ging, wie sie sollte, bevor wir gekommen sind.

In Ungarn ging ja damals alles über die staatliche Vermögensagentur, da hat man noch ein vis a vis eines Verkäufers gehabt. Da haben wir im Tenderverfahren diese Beteiligungen erworben. Auch Franzosen und Deutsche haben dort investiert. Wir haben etwa ein Drittel des ungarischen Zuckermarktes gehabt, der Markt war dreigeteilt, nur haben die anderen später aufgegeben und wir haben übernommen. Teilweise haben wir diese Fabriken dann aus Rationalisierungsgründen aufgelassen.

In Ungarn hat es sicher zehn Jahre gedauert, bis wir diese Marktposition hatten. Es gab auch kartellrechtliche Probleme. Die Südzucker hat später den Franzosen, der in Ungarn engagiert war, gekauft. Das Naheliegendste wäre gewesen, wir fusionieren die ungarischen Anteile der AGRANA mit denen der Südzucker. Das ging aber aus kartellrechtlichen Gründen nicht. Dass wir in Ungarn heute Monopolist sind, hat damit zu tun, dass die anderen alle aufgegeben haben und es nur noch eine Fabrik in Ungarn gibt, die gehört uns.

In Tschechien gab es die Couponprivatisierung, die ist völlig anderes verlaufen. Jeder Staatsbürger hat von seinem fiktiven Eigentum einen Zettel, ein Coupon bekommen. Geschäftsleute haben begonnen, diese Coupons zu sammeln und einige von ihnen haben sie für eine Zuckerfabrik eingelöst. Dann sind sie zu uns gekommen und haben gesagt „du kannst die Zuckerfabrik kaufen.“ In Tschechien haben wir so vier Fabriken erworben, zwei davon haben wir geschlossen. Dort haben wir einen Marktanteil von etwa einem Drittel, dort sind bis heute auch Franzosen engagiert.

Rumänien begann um 1998, da haben wir uns für zwei Fabriken entschieden, in Buzau und Roman, im Norden. Buzau war für die Raffination bestimmt. Mit dem Ceausescu-Regime war die ganze Zuckerrübenproduktion zusammengebrochen. Die EU-Zuckerquoten werden aufgrund einer zehnjährigen Referenzperiode vergeben. Rumänien hatte aber durch den Verfall keine Referenzen, die EU-Quote hat dadurch nur ein Fünftel des Bedarfs von Rumänien betragen, vier Fünftel werden heute durch Import von Rohrzucker raffiniert. Für uns war wichtig, eine Raffinerie zu haben, die musste in der Nähe des Marktes sein, sprich von Bukarest.

Die Banken haben zurzeit ein Problem in Ungarn, wir haben dieses Problem nicht. Wir verwenden ungarische Rohstoffe, wir beschäftigen ungarische Mitarbeiter, wir bedienen zum Teil den ungarischen Markt und wir exportieren, Orban rollt uns den roten Teppich aus. Es gibt Partnerschaftsabkommen und Förderungen. Orban sagt „ich habe ein Ziel, ich will, dass Ungarn das Land mit der höchsten Industriequote Europas wird.“ Und das wird er auch schaffen.

Solange die Unternehmen in Ungarn sich weiter entwickeln und keine bad feelings entstehen, geht es uns gut. Wir ziehen aus unseren ungarischen Fabriken jährlich 20 Millionen an Dividende.

Börsegang und Südzucker

Die Zuckerfabriken waren nie Genossenschaften, auch nicht die Tullner. Zuckerfabriken haben immer eine Aktiengesellschafts-Tradition gehabt, auch AGRANA war von vornweg eine AG. Auch in der genossenschaftlichen Raiffeisen-Denke wurden Industriebeteiligungen aber eher in Kapitalgesellschaftsform gesehen und nicht als Genossenschaften. Das hat natürlich einen Börsengang erleichtert. Als der Osten aufging und der Kapitalbedarf da war, sind wir mit Vorzugsaktien an die Börse gegangen, wie das damals üblich war. Diese hat man zehn Jahre später in stimmberechtigte Aktien umgewandelt.

Südzucker hat ihre zehnpromtente Beteiligung an AGRANA im Rahmen des Börsengangs auf 25 Prozent aufgestockt, also auf die Sperrminorität. Dann kam der Moment, als das Insolvenzrechtsänderungsgesetz griff, das war im November 1994. Damit spielte plötzlich auch das Kartellrecht eine Rolle und die Sorge, dass manches danach nicht mehr geht. Es gab eine 50 zu 50-Regelung zwischen Südzucker und Raiffeisen, allerdings in einer Konstruktion, die den Österreichern in wesentlichen Fragen (Standort, CEO) die Mehrheit sichert.

4,9 Prozent, die Südzucker aktuell direkt an AGRANA hält, sollen wieder in den Markt gehen, weil die entstehen daraus, dass voriges Jahr ein britischer Fonds, der 15 Prozent der AGRANA hatte, der M&G-Fonds, seinen Anteil plötzlich auf den Markt bringen wollte. Da haben die Eigentümer gesagt, ok, jeder nimmt fünf Prozent und den Rest wollen wir wieder auf den Markt bringen, weil sonst wäre der Free Float von AGRANA längerfristig unter zehn Prozent und ständig die Squeeze-Out-Spekulation im Markt.

Es gibt Syndikatsverträge zwischen Südzucker und AGRANA, wonach Südzucker konsolidiert, aber da gibt es Verträge mit genauen Regelungen, wann und wie sie die Mehrheit halten.

Hohe Eigenkapitalquote – Börsennotierung

Der hohe Eigenkapitalanteil verschlechtert die Kennzahlen. Bei der Südzucker sind 35 Prozent im Streubesitz, bei der AGRANA bis zu 14 Prozent. Zweitens: wir haben eine Ausschüttungspolitik betrieben, die mit 35 bis 40 Prozent relativ konservativ war. Das wird sich ändern, man wird mehr ausschütten. Die Börsennotierung ist aus Risikoüberlegungen entstanden, sie bringt Transparenz, sie bringt Kennzahlen-Benchmarks, die wir nicht missen

wollen. Ich fühle mich als Vorstand durch diese Transparenz einerseits und zwei starke Eigentümer, die mich in Krisenzeiten stützen, sehr wohl.

Wir haben ja erstens kartellrechtliche Grenzen und zweitens wird die Zuckermarktordnung auslaufen. Daher haben wir beschlossen, weiter in Zucker zu investieren, das hat Grenzen. Bei der Stärke ist die Welt verteilt, das ist einer der konzentriertesten Industrie-Bereiche der Welt. Vier Firmen besitzen insgesamt 75 Prozent des Weltmarkts. Insgesamt werden jährlich 25 bis 30 Milliarden Euro mit Stärke umgesetzt. Zucker und Stärke kostet etwa 500 Euro pro Tonne. Im Stärkebereich konnten wir also nur organisch wachsen, sprich mit Spezialitäten und Nischenprodukten. Da sind wir ein echter Spezialist, wir sind gentechnikfrei und wachsen sehr profitabel. Aber das ist nicht genug, daher haben wir auf Diversifikation gesetzt. Das haben wir sehr überlegt begonnen, wir haben mit Roland Berger gearbeitet, Schwächen und Stärken herausgearbeitet usw. Wir wollten in den Fermentationsbereich gehen, vorwärts integrieren also. Es gab auch Überlegungen, in die Landwirtschaft zu investieren, in große Flächen, das wäre für uns auch naheliegend gewesen.

Unter anderem war auch ein großes Frucht-Unternehmen in Frankreich dabei. Die Pernod Ricard-Gruppe hat diese Tochtergesellschaft namens Sias verkauft, sie wollten sich auf Alkohol konzentrieren und haben ihre nichtalkoholischen Beteiligungen verkauft. Unter anderem auch Orangina.

Jedenfalls wollten wir die Tochterfirma Sias kaufen. Die wurde aber kurz vorher an einen Investment-Fonds verkauft. Wir haben diesen kontaktiert und gehört, man bräuchte ohnedies in fünf Jahren eine Exit-Strategie, dann mögen wir uns wieder melden.

Dann kam in Folge der 9/11-Ereignisse eine kleine Wirtschaftskrise, und der Fonds wollte einige Gesellschafter abschieben. Er brauchte also Geld und wir waren zur Stelle. Wir haben also zuerst 25 Prozent gekauft.

Vorher haben wir aber auch eine dänische Saftfabrik gekauft, danach habe ich mit der Steirerobst gesprochen. Die war damals im Eigentum der GRAWE, der steirischen Landesbank und der Landwirtschaftskammer. Das Steirerobstmanagement wollte mit einer Fabrik nach Moskau gehen, die Eigentümer haben aber gemeint, es sei ihnen allein zu riskant und nahmen AGRANA mit ihrer Osterfahrung an Bord. Wir hatten aus dieser Beteiligung heraus ein bisschen begonnen, Konkurrenz in Frankreich zu machen, das hat den Erwerb von Sias beschleunigt und wir kamen dadurch zu einer Milliarde Umsatz im neuen Geschäftsfeld Frucht. In Summe haben wir 250 Millionen Euro in den Fruchtbereich investiert und haben dafür dann eine weitere Kapitalerhöhung gemacht. Daraus haben wir 220 Millionen Euro geschöpft.

Frucht als globales Geschäft

Die Fruchtzubereitung wächst bei uns gut, wir haben den Vorteil, dass es ein weltweites Geschäft ist und eines, das barrierefrei ist, also nicht durch Zölle oder ähnliches behindert wird. Das war eines unserer Kriterien, warum wir in Frucht eingestiegen sind. Wir haben mit dieser Sias-Gesellschaft, die jetzt AGRANA Frucht heißt, ein weltweites Geschäft. Wir produzieren auf jedem Kontinent an 30 Produktionsstätten, wir sind mit mehr als 50 Prozent dominierend in den USA. Im Markt der Fruchtyoghurts haben wir einen Weltmarktanteil von einem Drittel. In jedem dritten Fruchtyoghurt, das weltweit in einem Regal steht, stammt die Fruchtzubereitung von uns.

Zum Teil sind unsere Fruchtzubereitungen auch im Speiseeis enthalten, bei Unilever-Eissorten ist die Wahrscheinlichkeit sehr hoch, dass die Fruchtzubereitung von uns ist. Das spielt eine immer größere Rolle.

Die Frucht war für uns eine Kulturänderung, denn wir waren ja trotzdem immer in unserem K. u. K.-Monarchiegebiet tätig. Mit der Akquisition der Frucht waren wir plötzlich ein weltweit tätiges Unternehmen. Erstens waren die Führungsleute Franzosen, die sind mit dem weltweiten Danone-Netzwerk gewachsen. Plötzlich waren in den Geschäftsführungen Chinesen, Australier und Koreaner. Damit war der Internationalisierungsschritt für uns ein Kulturbruch.

Lehrgeld bezahlt

Die Diversifizierung ist auch bei uns nicht reibungslos gegangen, wir haben ein einziges Mal Verlust gemacht in unserer 26jährigen AGRANA-Geschichte. Und das war dem Fruchtsaftgeschäft geschuldet, wir haben uns schlicht und einfach beim Apfelsaftkonzentrat verspekuliert. Es hat geheißen, es gäbe zu wenig Äpfel, die Äpfel sind auf ein Preisniveau gestiegen, das 200 Prozent über dem Normalpreis war. Und im Glauben, dass die Apfelsaftkonzentratpreise nachziehen werden, haben wir produziert und produziert und dann teures Konzentrat auf Lager gehabt. Wir haben also schon Lehrgeld bezahlt. Gelernt haben wir: In diesem Geschäft kannst du nur short gehen. Du produzierst nicht auf Lager, du lagerst nur eine Zweiwochen-Produktion und dieses Lager ist verkauft. Wir hören mit der Äpfelverarbeitung beinahart auf, wenn wir für zwei Wochen unverkaufte Ware auf Lager haben. Bei der Rübe geht das nicht, da sind wir vertraglich gebunden.

Bei der Erdbeere kontrahieren wir mit Chile, Mexiko, Argentinien usw., damit wir nicht so viel tiefkühlen müssen, sondern jederzeit frische Früchte parat haben.

Das Geheimnis des Erfolgs

Der Zuckerverbrauch ist auf einem Niveau von 160-165 Millionen Tonnen und steigt jährlich um 1 - 2 Millionen Tonnen. Mit der wachsenden Bevölkerung, um es klar zu sagen, mit der Bevölkerung vor allem in den Entwicklungsländern. Zucker ist eine der niedrigstpreisigen Kalorien, die man kaufen kann. Die Faustregel lautet: jeder neue Erdenbürger steigert den Zuckerkonsum um zehn Kilogramm pro Jahr.

Es gibt eine Diskussion um die Schädlichkeit des Zuckers. Das ist eine Lebensstilfrage. Wir haben uns verpflichtet, nicht für Kinder zu werben und nicht in Schulen. Lebensstil heißt im Wesentlichen sich bewegen, das heißt Ernährungserziehung. Mein Enkelkind ist nicht dick, Schokolade und Zucker ist nicht verboten, aber es wird bewusst darauf geschaut, was man isst. Wenn es Schokolade gibt, kann es keinen Leberkäse geben und wenn es Leberkäse gibt, keine Schokolade. Alles in Maßen ist das Thema.

Künstliche Süßstoffe

Aktiv dagegen halten wir bei den künstlichen Süßstoffen. Erstens gibt es hier massive Zweifel, ob die überhaupt eine Wirkung haben. Wenn du ein Zero-Getränk nimmst, signalisierst du der Bauchspeicheldrüse mit dem süßen Geschmack auf der Zunge Insulinausschüttung. Und das bewirkt Hunger, wenn du das nicht mit einer disziplinierten Lebensführung verbindest, wirst du dennoch dick. Die weltweite Süßkraft ist zu 80 Prozent Zucker, zu 12 Prozent Isoglukose, also der Maisstärkesirup und 8 Prozent künstlicher Süßstoff.

Man ist ja mit Stevia in den Markt gegangen mit dem Versprechen, es ist ein natürlicher Süßstoff von einer Pflanze. Der setzt sich aber nicht durch, weil er einen Nebengeschmack hat. Das ist auch das Übel der künstlichen Süßstoffe, die kann man kaum alleine einsetzen. Der Mensch ist an das Geschmacksprofil des Zuckers gewohnt, und das halbwegs zu erreichen, muss ich mindestens zwei oder drei dieser künstlichen Süßstoffe nehmen, um ein abgerundetes Süßprofil zu erhalten. Daher hat das seine Grenzen.

Gentechnikfrei

Wir bei AGRANA sind grundsätzlich gentechnikfrei, denn es hat keine Akzeptanz. Wir decken hier die Kundenwünsche ab und die erfüllen wir. Es gibt daher in Europa noch immer keine gentechnisch veränderte Zuckerrübe, während in den USA 90 Prozent der Rüben gentechnikverändert wird. Zuckerrohr ist mittlerweile auch gentechnisch verändert. Wir verarbeiten so etwas nicht.

Es gibt ja totalherbizidresistenten Mais, Baumwolle und Zuckerrüben. Wenn man diese mit Herbiziden spritzt, dann bleibt nur die Kultur über, die man haben will. Mittlerweile gibt es resistente Unkräuter. Was muss man tun? Man muss in der Fruchtfolge Getreide anbauen und dieses mit einem Herbizid behandeln, das gegen zweikeimblättrige Unkräuter vorgeht. Also das Ganze hat schon auch seine perversen Auswüchse und bestätigt mich, aber es ist nicht der Urgrund für unser Bekenntnis zur Gentechnikfreiheit, dieser ist der Kundenwunsch.

TTIP

Das ist etwas, das man braucht, um den US-amerikanischen Markt zu nutzen. All diese Barrieren, dass man zum Beispiel den Druck (psi, atm) nur schwer umrechnen kann, das ist ja eine Wissenschaft. Und die Normen sind ganz anders, sodass man nicht liefern kann, da ist eine Änderung notwendig. Auf der Nahrungsmittelseite ist es ein Thema der Ansprüche, die sind in Europa wesentlich höher. Die EU-Politik ist eine, die limitierten Einsatz von diesem und jenem sicherstellt, die Europäer wollen das, die ernähren sich nicht so wie Amerikaner, wo es bislang hauptsächlich um X-large geht.

Unsere Nahrungsmittelmärkte müssen die Möglichkeit haben, diese Standards weiter aufrecht zu erhalten. Und wenn jemand aus den USA zu uns liefern will, dann muss er diese Standards einhalten. Nicht, dass man sich mit den Standards nach unten bewegt, das würde uns in große Nachteile bringen. Eine amerikanische Stärkefabrik ist drei Mal so groß wie unsere. In Illinois stehen die zwei größten Stärkefabriken der Welt, die machen miteinander so viel wie die gesamte europäische Produktion. Uns geht es darum, dass die Europäer die Standards, die sie sich selber setzen auch den anderen auferlegen.

Ich glaube, das Schiedsgerichtsthema ist vorgeschoben. Die Amerikaner haben schon akzeptiert, dass der Nahrungsmittelbereich gar nicht so wichtig ist. Sie sind ein großes Importland, auch für Zucker, also was soll's. Selbst Pascal Lamy, der frühere WTO-Chef hat gemeint „Nahrungsmittel sind keine Socken.“ Er hat gemeint, man kann nicht alles mitnehmen und einfach in einem Billiglohnland produzieren. Zur Nahrungsmittelproduktion gehört die Scholle, das Land. Lamy ist ja wirklich ein Freihändler, daher wird wohl im Nahrungsmittelbereich differenziert vorgegangen werden müssen und können

Zukunft der AGRANA

Wir haben sehr gute zwei Jahre gehabt mit mehr als zweihundert Millionen Euro im operativen Ergebnis, jetzt ist unser „Zuckerbein“ ein Plattfuß, da verdienen wir momentan nichts. Wir verdienen mit Stärke und Frucht, wir liegen derzeit bei mehr als 100 Millionen Euro operativem Ergebnis.

Wenn man mich 1990 gefragt hätte, wo wir in 25 Jahren stehen, hätte ich das nicht richtig beantwortet. Unser Wachstumsbereich wird sicher Frucht sein, weil wir mit der Verwestlichung der Nahrungsgewohnheiten auch die asiatischen Länder mehr auf diese Joghurtkultur bringen werden. Auch die Amerikaner sind von Cornflakes abgegangen und suchen immer mehr Joghurt, ich glaube, dass neue Märkte stark wachsen werden. Konkret: wenn einer der großen Joghurterzeuger beginnt, in Indien oder Indonesien zu produzieren, dann werden wir auch dort produzieren.

Wir Europäer essen viel mehr Fleisch als wir aus europäischer Produktion Eiweiß haben. Das heißt: wir verwenden das argentinische Soja, um unsere Schweine zu füttern. Wenn die Argentinier wirklich ein Problem mit der Ernährung ihrer Bevölkerung hätten, dann ist nicht die Alkoholerzeugung für Treibstoff schuld, sondern dass sie so viel Soja nach Europa liefern. Ich gebe dem Alkohol in Europa kein weiteres Wachstum. Diese bis zu 10 Prozent-Beimischung zu Benzin wird es sein, mehr wohl nicht.