

Die treibenden Kräfte in der **Lebensmittel-** **verarbeitungsindustrie** in den kommenden fünf Jahren



Der Lebensmittelverarbeitungssektor durchläuft gerade eine rasante Umwandlungsphase. Stagnierende Umsätze/Gewinne und die Forderung der Aktionäre nach Dividenden haben viele Unternehmen veranlasst, ihre Einnahmen durch Akquisitionen zu steigern und/oder ihr Rentabilitätswachstum durch aggressive Kostensenkungen zu beschleunigen. Den Preis für diese Kostensenkungen bezahlen die Arbeitnehmer/innen, die zum Aufbau dieser Unternehmen beigetragen haben und seit vielen Jahren für sie arbeiten.

Die vorliegende Unterlage befasst sich mit den gegenwärtigen und künftigen Trends in der Lebensmittelverarbeitung und ihren Auswirkungen auf die IUL-Mitgliedschaft und auf andere Beschäftigte. Darüber hinaus werden die Folgen dieser Trends untersucht und es werden Lösungen vorgeschlagen, wie sie abgemildert werden können.



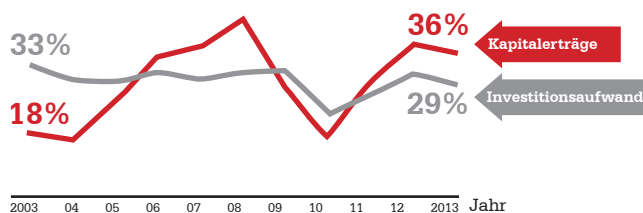
Finanzialisierung der Lebensmittelverarbeitung

Die Lebensmittelverarbeitung ist eine ausgereifte Industrie, die in weiten Teilen der entwickelten Welt durch gesättigte Märkte bestimmt ist. Die Aktionäre der Lebensmittelverarbeitungsunternehmen drängen jedoch weiterhin auf Dividenden, und das bei unverändert niedrigen Zinssätzen (Kreditkosten). Durch den Druck sehen sich die Unternehmen gezwungen, den freien Cashflow zu maximieren und dafür auf Investitionen in die Innovation zu verzichten. Damit die Unternehmen ihre Umsatzerlöse immer weiter nach oben treiben können, lassen sie sich auf Unternehmenskonsolidierungen und den Erwerb anderer Unternehmen ein, anstatt ihren Umsätzen durch neue Produktlinien – also durch Innovation – auf organische Weise zu Wachstum zu verhelfen. Manche wollen das Wachstum ihrer Margen auch mittels ausgefeilter Finanzierungstechniken erreichen und setzen dabei auf Finanzierungen mit hohem Fremdkapitalanteil/Verschuldung, wie sie für Privatkapitalgesellschaften typisch sind, sowie auf aggressive Kostensenkungen und Umstrukturierungen. Durch den größer werdenden Konkurrenzdruck und die Fokussierung auf eine kurzfristige Rentabilität (z.B. vierteljährliche operative Margen) geraten die Beschäftigten in der Lebensmittelindustrie zusehends in eine Position, in der sie sich nicht wehren können und die von permanenter Unsicherheit geprägt ist. Die Beschäftigten im Sektor erleben eine kontinuierliche Erosion ihrer Löhne, Sozialleistungen und Altersvorsorge; die finanziell orientierte Konsolidierung, die von chronischen Werksschließungen und Produktionsverlagerungen begleitet ist, unterminiert auf rasante Weise die Beschäftigungssicherheit.

Eine internationale Antwort (z.B. die Mondelēz-Kampagne der IUL) stünde ganz oben auf der Liste, um die durch diesen Trend verursachten potentiellen Arbeitsplatzverluste abzumildern. Auch politische Initiativen wie die Stärkung staatlicher Bestimmungen gegen Übernahmen könnten geeignet sein, unerbetene Übernahmen durch räuberische Unternehmen wie Kraft Heinz zu verhindern. Ebenfalls wesentlich ist die Organisierung neuer Mitglieder/ die Schulung bestehender Mitglieder und eine Mobilisierung überall dort, wo Produktionstransfers stattfinden. Als wirksame strategische Gegengewichte zu kurzfristigen finanziellen Renditeerwartungen eignen sich auch eine offensive Umweltkritik und die Forderung nach Nachhaltigkeit. Umweltfragen beeinflussen die Investitionen der Unternehmen und ihre Produktlancierungen (z.B. die Recyclingfähigkeit von Verpackungen); die

ERTRÄGE LASSEN AUSGABEN HINTER SICH ...

Anteil Operativer Cashflow



2014 gaben US-Aktiengesellschaften 95% ihrer Nettoerträge für Dividenden und Rückkäufe aus – verglichen mit 2% im Jahr 1981

Quelle: S&P Capital (WSJ). NB: Daten entsprechen Mittelwert von 500 S&P Unternehmen zum 1. Juni jedes Jahres

Investitionssicherheit lässt sich teilweise durch potentielle kurz- und langfristige Auswirkungen auf die Umwelt bestimmen.

Verschiebungen im Konsumverhalten der Verbraucher

Das Konsumverhalten der Verbraucher, insbesondere jener auf den entwickelten Märkten, verlagert sich kontinuierlich hin zu einer natürlichen, biologischen und gesunden Ernährung, die außerdem oft frei von GMO und Antibiotika sein soll. Dieser Wandel nimmt Einfluss auf das Produktangebot der Hersteller und hat Akquisitionen durch transnationale Konzerne (TNK) zur Folge, mit denen sie ihre Produktpalette erweitern wollen. So kündigte Tyson im Oktober 2016 an, einen nicht genannten Betrag für einen 5-Prozent-Anteil an Beyond Meat zu investieren, das Eiweißalternativen aus Anbau-gütern wie Soja und Erbsen herstellt. Danone hat WhiteWave Foods erworben, das auf Pflanzenbasis hergestellte Markenlebensmittel und Getränke herstellt. Nestlé hat kürzlich in den Kategorien pflanzliche Lebensmittel, Essenzustellung, Gourmetkaffee und Premium-Haustiernahrung eine Reihe von Nischenunternehmen akquiriert. Und wenn Institutionen wie der Schulbezirk der Stadt Los Angeles Bestimmungen verabschieden, die für den gesamten Schuldistrikt Hühnerfleisch vorschreiben, das frei von Antibiotika und Hormonen ist, steigt auf bestimmten Märkten die Nachfrage für diese Produkte.

Anders als auf den entwickelten Märkten, wo die Produktsegmentierung größer ist, gibt es in den Entwicklungsmärkten zwei Verbrauchermärkte – einen für Mittelschicht-Produkte des oberen Marktsegments und einen für preisgünstigere Produkte, bei denen die Hersteller ihre Gewinne mit dem Mengenwachstum erwirtschaften.

Regelungsrahmen

Da sich der Privatsektor generell als unfähig erwiesen hat, sich selbst zu kontrollieren, dürften Regulierungen notwendig werden. Regulierungen schützen vor allem die Gesundheit und Sicherheit der Arbeitnehmer/Verbraucher, die Umwelt, die Gesundheit der Bevölkerung usw. Ein Beispiel für mehr Regulierungen findet sich in der Europäischen Union, wo die Regierungen Richtlinien ausarbeiten oder Gesetzesinitiativen ergreifen, damit die Lebensmittelindustrie den Zucker- und Salzgehalt in ihren Produkten reduziert.



IN EUROPA IST DIE EIGENMARKE BESONDERS ENTWICKELT UND VERBUCHT INZWISCHEN BEI JEDEM EINKAUF AUF DEM VERBRAUCHSGÜTERMARKT 1 VON 3 US\$ FÜR SICH¹.

DIE SCHWEIZ HAT MIT 45% DEN HÖCHSTEN EIGENMARKENANTEIL (SOWOHL IN DER REGION WIE WELTWEIT), DICHT GEFOLGT VOM VK UND SPANIEN MIT JEWEILS 41%.

Schweiz 45%

Spanien 41%

VK 41%



Das Konsumverhalten der Verbraucher, insbesondere jener auf den entwickelten Märkten, verlagert sich kontinuierlich hin zu einer natürlichen, biologischen und gesunden Ernährung, die außerdem oft frei von GMO und Antibiotika sein soll.

Da eine Einhaltung dieser neuen Bestimmungen den Lebensmittelverarbeitern zusätzliche Kosten bereitet, wird sich die Industrie dagegen wehren und dabei um die Unterstützung der Gewerkschaften bemühen. Die Mitgliedsgewerkschaften der IUL müssen eine unabhängige Position beibehalten, die sich nicht unbedingt mit den Zielen der Industrie decken dürfte.

Ruf nach mehr Transparenz

Die Verbraucher interessieren sich in zunehmendem Maße für Transparenz. Sie wollen wissen, wo ihr Essen ursprünglich herkommt, unter welchen Bedingungen es hergestellt wurde und wie es sich auf die Umwelt auswirkt. Um diesem Trend Rechnung zu tragen, sind in den letzten Jahrzehnten Zertifizierungssysteme aufgekommen. Zwar kann die Zertifizierung die Verbraucher tatsächlich auf Produkte hinweisen, die unter günstigeren Bedingungen hergestellt/ bezogen werden, es gibt aber immer noch zahlreiche Fälle von Nahrungsmitteln (z.B. Schokolade, Bananen), die trotz Zertifizierungs- und Prüfsystemen von Plantagen bezogen werden, wo die Rechte auf Vereinigungsfreiheit und Kollektivverhandlung sowie andere Grundrechte nicht eingehalten werden. Ein Lieferkettenansatz, bei dem die in der Produktion beschäftigten Arbeitnehmer entsprechend mobilisieren und Druck auf ihre Arbeitgeber machen, damit sie innerhalb ihrer Lieferketten für die Einhaltung grundlegender Arbeitnehmerrechte und dafür sorgen, dass für landwirtschaftliche Erzeugnisse höhere Einkaufspreise erzielt, die Arbeitnehmer eine Schulung im Bereich des Arbeitsschutzes erhalten und dergleichen mehr, dürfte eher geeignet sein, die Arbeitnehmerstandards auf den Plantagen und kleinen Farmen zu verbessern.

Zunehmend ungleiche Einkommensverhältnisse

In Ländern wie den USA, dem VK, Irland und Australien ist die Einkommensungleichheit seit den 1970er Jahren stetig größer geworden. Menschen mit niedrigerem Einkommen sind auf preis-günstigere Produkte angewiesen. Das setzt die Lebensmittelverarbeitung unter Druck, da die von ihnen belieferten Einzelhändler ihrerseits unter Druck geraten, Lebensmittel zu günstigeren Preisen anzubieten. Hinzu kommt, dass die Nachfrage-macht im Einzelhandel gestiegen ist. Druck auf die Preise übersetzt sich in Druck auf die Arbeitskosten und bedeutet für die IUL-Mitgliedsverbände mit Mitgliedschaft in der Lebensmittelverarbeitung härtere Tarifverhandlungen. Um bei den Verhandlungen die ungünstigen Forderungen der Arbeitgeber abzuwehren, müssen sie gut organisiert sein.

Nischenmärkte und Eigenmarken

Eigenmarken erfreuen sich wachsender Beliebtheit, da sie von den Einzelhändlern u.a. auch dazu eingesetzt werden, um sich gegenüber den Verbrauchern differenziert zu präsentieren, auch wenn das Ausmaß des Einsatzes von Eigenmarken je nach Produktkategorie und Einzelhändler unterschiedlich ist. In Europa ist die Eigenmarke besonders entwickelt und verbucht inzwischen bei jedem Einkauf auf dem Verbrauchsgütermarkt 1 von 3 US\$ für sich¹.

Die Schweiz hat mit 45% den höchsten Eigenmarkenanteil (sowohl in der Region wie weltweit), dicht gefolgt vom VK und Spanien mit jeweils 41%. In Nordamerika ist der Einsatz von Eigenmarken weniger ausgeprägt – hier liegen „die Anteile gemessen in Dollar bei 17,5% in den USA und bei 18,4% in Kanada.“² Die Eigenmarkenprodukte setzen die Hersteller von Markenprodukten unter Druck, da die Verbraucher auf die günstigeren Produkte zurückgreifen und die Markenhersteller Marktanteile an die Eigenmarkenprodukte verlieren. Dieser Druck überträgt sich auf die Beschäftigten/ Gewerkschaften der Hersteller von Markenprodukten (Unilever, Nestlé, Kraft Heinz usw.).

Automatisierung und Robotisierung

Die *Robotisierung* und der technologische Fortschritt sind ein anhaltender Trend, der nicht nur die Lebensmittelverarbeitung, sondern alle IUL-Sektoren betrifft. Die im Lebensmittelverarbeitungssektor angewandten Technologien verdrängen ebenso wie die Finanzierungstechniken die Beschäftigten und werden das auch in Zukunft tun. Der Kampf um qualitativ hochwertige, gewerkschaftlich organisierte Arbeitsplätze geht aber weiter. In der Lebensmittelverarbeitung eröffnen Technologien den Arbeitgebern die Möglichkeit, die Arbeitskosten zu senken und die Sicherheit der Beschäftigten zu erhöhen, „sofern im Zuge der Gestaltung und Entwicklung [von Technologien] Sicherheits-, Gesundheits- und Arbeitsorganisationsfaktoren berücksichtigt werden“³; Fortschritte in der Robotertechnik ermöglichen die Automatisierung von Aufgaben wie etwa die Verarbeitung von Geflügel und Gemüse. Wir müssen uns organisieren und bei den Verhandlungen Maßnahmen zum Schutz der Arbeitsplätze/Sicherheitsvorkehrungen und höhere Arbeitsplatzstandards verlangen, zumal der allgemeine Regulierungsverzicht den Arbeitgebern ermöglicht hat, den Schutz von Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz zu schwächen oder ganz aufzuheben. IUL-Mitgliedsverbände sollten sich ferner darum bemühen, dass die Einführung neuer Technologien und ihre Auswirkungen Teil der Tarifverhandlungen werden.

Der Wandel im Einzelhandel

Das sich verändernde Kaufverhalten der Verbraucher wirkt sich nicht nur auf den Einzelhandelssektor aus, sondern auch auf seine Zulieferer, also die Lebensmittelverarbeitung. Die Herausforderung für die Lebensmittelverarbeitung besteht darin, „wie sie dafür sorgt, dass ihr umfangreiches Marken- und Produktportfolio im traditionellen Einzelhandel wie

auch von den aufstrebenden Einzelhandelskanälen wirkungsvoll platziert und ausgepreist wird“⁴; also von Amazon und anderen Onlinehändlern, die Lebensmittel im Angebot haben. Auf den Entwicklungsmärkten ist die Produktplatzierung in Ladenketten wie 7 Eleven sehr wichtig; die Nachfragemacht dieser Nachbarschaftsläden drückt die Preise und bestimmt, wie die Produkte an diese Läden verteilt werden. Die Veränderungen im Produktionsbereich und im Vertrieb werden mit dem sich verändernden Einzelhandelsmarkt der entwickelten Märkte wie auch der Entwicklungsmärkte einhergehen und den Druck auf eine Verringerung der Belegschaftszahlen, aber auch auf eine Beschleunigung der Produktivität intensivieren.

Wachstum auf den aufkommenden Märkten

Während die Märkte in Nordamerika und Europa durch die Unternehmen im Lebensmittelverarbeitungssektor überwiegend gesättigt sind, ist das in den Schwellenländern nicht der Fall.

“Bis 2030 werden die E-7 Länder (China, Indien, Brasilien, Mexiko, Russland, Indonesien, Türkei) die G-7 (Deutschland, Frankreich, Italien, Japan, Kanada, VK, USA) an Größe überholt haben ... bis 2030 werden 65% der weltweiten Mittelschicht in der Region Asien-Pazifik leben. Das steigende verfügbare Einkommen in den Schwellenländern wird die Nachfrage für Nahrungsmittelprodukte antreiben.“⁵

Der Druck auf die Beschäftigten wird aber in den aufkommenden Märkten der E-7 ebenso unvermindert anhalten wie in den entwickelten Märkten der G-7, da die Unternehmen, wie wir weiter oben gesehen haben, nach immer mehr Rentabilität und Cashflow streben, um Dividenden an ihre Aktionäre ausschütten und Aktienrückkäufe durchführen zu können. Wir brauchen international koordinierte TNK-Strategien, um die Folgen dieses Verhaltens abzufedern. Insofern ist die Unterstützung der Bemühungen der IUL um eine Anerkennung durch die TNK in der Lebensmittelverarbeitung und in anderen Branchen von wesentlicher Bedeutung, da eine Anerkennung in vielen Fällen zu günstigeren Organisierungsvoraussetzungen geführt hat und der IUL und ihren Mitgliedsverbände ermöglicht, Anliegen, die die Rechte betreffen, in dem Moment anzusprechen, in dem sie auftreten. Militante Arbeitskämpfe unserer Mitgliedsverbände in den Schwellenländern waren vielfach entscheidend, um eine Anerkennung der IUL durchzusetzen und damit einhergehend eine umfassendere Verhandlungsplattform zu Rechtsfragen zu schaffen, die für alle Mitglieder in den jeweiligen Konzernen relevant sind.

¹ Quelle: <http://www.nielsen.com/content/dam/nielsen-global/kr/docs/global-report/2014/Nielsen%20Global%20Private%20Label%20Report%20November%202014.pdf> (Zugriff 9. November 2017) | ² Quelle: Ebenda | ³ Quelle: <https://www.bls.gov/opub/mlr/1985/08/rpt4full.pdf> (Zugriff 9. November 2017) | ⁴ Quelle: http://www.foodbusinessnews.net/articles/news_home/Financial-Performance/2017/11/The_Kraft_Heinz_Co_challenged.aspx?ID=%7B897CF430-9FA2-4E81-BEBF-88E0988385C2%7D (Zugriff 6. November 2017) | ⁵ Quelle: <https://www.rentokil.com/food-processing/global-trends/> (Zugriff 9. November 2017)

Schlussendlich lassen sich viele dieser Auswirkungen nur durch eine starke Gewerkschaftsorganisation abmildern. Das IUL-Sekretariat ruft seine vielen Mitgliedsgewerkschaften im Lebensmittelverarbeitungssektor dazu auf, sich an den Organisierungsbemühungen auf Sektor- und TNK-Ebene zu beteiligen.

Für mehr Information wendet euch bitte an das IUL-Sekretariat an iuf@iuf.org

