



Ernährungsindustrie: Lieferketten, Inflation und das Verbraucherverhalten

Research

Auch die Ernährungsindustrie ist von Lieferkettenproblemen betroffen

Eines haben uns die Corona-Pandemie und der Ukraine-Krieg deutlich vor Augen geführt: Die Lieferketten nahezu aller Branchen sind anfälliger geworden. Auch die Nahrungsmittelindustrie, die sich in Teilen mit einer sinkenden Verfügbarkeit von Rohstoffen auseinandersetzen muss.¹

Dies ergibt sich zum einen aus der Struktur der Branche und zum anderen aus den aktuellen Rahmenbedingungen in der Beschaffung. Mit Blick auf die Branchenstruktur lässt sich dabei zunächst Folgendes festhalten:

- ♦ Die Materialaufwandsquote ist mit 64,1% höher als im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt (54,7%).²
- ♦ Die rund 170.000 Artikel der deutschen Nahrungsmittelindustrie³, die den unterschiedlichsten Segmenten (von Fleisch- und Wurstwaren, über Milchprodukte bis hin zu Fertigprodukten bzw. Süßwaren) entstammen, erfordern eine ebenso breite Palette an Rohstoffen⁴: Fleisch, Fisch, Milch, Getreide, Gemüse und Obst, Ölsaaten, Zuckerrüben, Eier, Honig und weitere Produkte. Hinzu kommen Zusatzstoffe, wie z.B. Vitamine, Aktivstoffe, Extrakte, Probiotika (Hefe, Milchsäurebakterien usw.), Aromastoffe, Konservierungsstoffe etc. im Zuge der Verarbeitung der Rohstoffe.
- ♦ Nicht alle Zulieferprodukte/Rohstoffe können – zumindest in einer hinreichenden Menge – aus inländischen Quellen gewonnen werden, sondern müssen importiert werden. In der Summe werden rund 25% der Rohstoffe vor allem aus Europa und Asien importiert.⁵
- ♦ Mit Blick auf den Verkauf und den Transport wird zudem Verpackungsmaterial (Flaschen, Gläser, Becher, Folien, Dosen, Tuben etc.) benötigt.⁶

Diese Faktoren manifestieren sich zum einen in dem relativ hohen ifo-Knappheitsindikator von 64,1%⁷ und treffen zum anderen auf geänderte Rahmenbedingungen in der Beschaffung. Diese werden unter anderem durch folgende Aspekte beeinflusst:

- ♦ Der Klimawandel führt potenziell je nach Region zu unterschiedlich stark ausgeprägten Ernteausschlägen und verringert damit das Angebot an Rohstoffen.
- ♦ Der Krieg in der Ukraine hat die Weltmarktversorgung mit russischen und ukrainischen Agrarexporten eingeschränkt. Dies gilt zum Beispiel für Getreide und Sonnenblumen. Auch wenn mittlerweile Getreide wieder aus ukrainischen Häfen abtransportiert werden kann, verbleiben erhebliche Unsicherheiten. Dies betrifft zum einen die Ernte im laufenden Jahr und zum anderen Exportverbote von Ländern wie z.B. Russland oder Indien.⁸
- ♦ Fehlende Transportkapazitäten führen ebenfalls zu Lieferengpässen. Diese sind auf die Null-Covid-Strategie Chinas und deren Auswirkungen auf die Häfen, Sanktionen des Westens (Wegfall russischer Airlines im Lufttransport, notwendige Umwege in der Luftfahrt etc.) oder auch fehlende LKW-Fahrer zurückzuführen. Erschwerend kommen die höheren Betriebskosten bei den Treibstoffen hinzu.⁹

¹ AFC, BVE: Herausforderungen komplexer Lieferketten. Wie sind die deutschen Lebensmittelhersteller aufgestellt? Oktober 2020

² Destatis; Zahlen für 2020

³ BVE (Bundesvereinigung der deutschen Ernährungsindustrie): Jahresbericht 2021/2022

⁴ www.lebensmitteltechnik-deutschland.com: Eine der größten Wirtschaftszweige in Deutschland – die Lebensmittelindustrie

⁵ BVE, BMEL, AFC: BVE-AFC-Exportindikator 2022. Branchen-Check der deutschen Ernährungsindustrie, 2022

⁶ www.lebensmitteltechnik-deutschland.com: Eine der größten Wirtschaftszweige in Deutschland – die Lebensmittelindustrie; NORD/LB Research Special: Verpackt – und wenn ja, wie? 2022

⁷ 64,1% der Unternehmen rechnen im Juli mit Produktionsbehinderungen aufgrund Rohstoffknappheit.

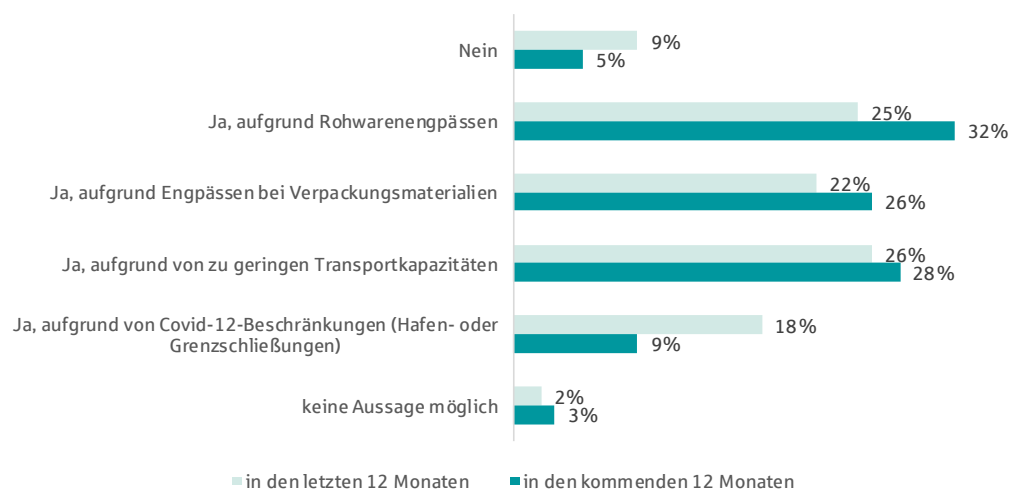
⁸ Pfaffl: Ernährungsindustrie steht unter großem Kostendruck, in: ifo Schnelldienst Digital: Russlands Krieg gegen die Ukraine – Auswirkungen und Betroffenheit aus Branchensicht, Nr. 3/2022

⁹ BVE, BMEL, AFC: BVE-AFC-Exportindikator 2022. Branchen-Check der deutschen Ernährungsindustrie, 2022

- ♦ Die Energiepreise haben sich vor dem Hintergrund des Ukrainekrieges deutlich erhöht, worauf noch einzugehen sein wird. Zudem können sich potenzielle oder bereits vorhandene Embargos für fossile Energieträgern auch auf andere verbundene Branchen, wie z.B. die Verpackungsindustrie (energieintensive Produktion oder Erdölgranulat als Rohstoff) negativ auswirken.
- ♦ Regulatorische Aspekte, wie z.B. die Düngemittelverordnung oder das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz sind zusätzliche Themen, die die Beschaffung angebots- bzw. aufwandsseitig erschweren.

Diese Aspekte kommen auch in Umfragen, wie die nachfolgende Abbildung zeigt, deutlich zum Ausdruck und stellen die Ernährungsindustrie vor anhaltenden Herausforderungen. Und dies nicht nur für den Export, sondern grundsätzlich. Auf diese hat die Branche unter anderem mit einem Strategiewechsel in der Beschaffung reagiert und die Lagerhaltung vor allem bei nur schwer substituierbaren Produkten erhöht.¹⁰

Auswirkungen Lieferengpässe auf Exportfähigkeit der Ernährungsindustrie



Quelle: BVE, BMEL, AFC; NORD/LB Sector Strategy

Energieintensität: Wichtiger Kostenfaktor für die Ernährungsindustrie

Die Ernährungsindustrie ist eine energieintensive Branche. Innerhalb des verarbeitenden Gewerbes liegt sie mit einem Energieverbrauch von kWh 59,1 Mrd. in 2020 auf den sechsten Platz. Dies entspricht in etwa einem Anteil von 6% des gesamten Energieverbrauchs der deutschen Industrie. Mit Blick auf Erdgas ist die Ernährungsindustrie nach der chemischen Industrie der zweitgrößte Verbraucher. Mit einem Verbrauch von 126 Petajoule ist sie für 10,8% des Erdgasverbrauchs im verarbeitenden Gewerbe verantwortlich.¹¹

Wesentlich für den hohen Energiebedarf sind die Herstellungsverfahren, bei denen Produkte gekühlt, erhitzt, gemahlen, gepresst oder gemischt werden. Im Fokus stehen

¹⁰ Pfaffl: Ernährungsindustrie steht unter großem Kostendruck, in: ifo Schnelldienst Digital: Russlands Krieg gegen die Ukraine – Auswirkungen und Betroffenheit aus Branchensicht, Nr. 3/2022

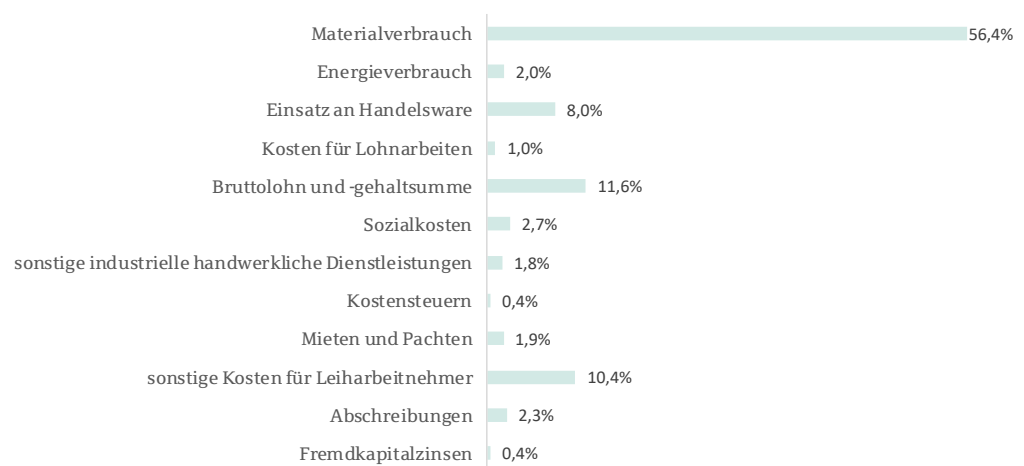
¹¹ Destatis; Pfaffl: Ernährungsindustrie steht unter großem Kostendruck, in: ifo Schnelldienst Digital: Russlands Krieg gegen die Ukraine – Auswirkungen und Betroffenheit aus Branchensicht, Nr. 3/2022

dabei vor allem die Milchwirtschaft bzw. Fleischindustrie als große Segmente oder auch die ölsaatenverarbeitende Branche als eher kleines Segment.¹²

Der hohe Energieverbrauch darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Energiekosten mit 2% in 2020 lediglich – wie die nachfolgende Abbildung zeigt – einen vergleichsweise geringen Anteil am Bruttoproduktionswert haben. Allerdings ist in diesem Kontext auf zwei Aspekte hinzuweisen:

- ♦ Die Energiepreise sind seit 2021 stark angestiegen, so dass sich die Strukturen mittlerweile in Richtung eines höheren Anteils des Energieverbrauchs geändert haben dürften. So war der Erdgaspreis im Juni 2022 für industrielle Kunden um +182,6% höher als im gleichen Vorjahresmonat.¹³
- ♦ Da einzelne Segmente – wie dargelegt – einen höheren Energieverbrauch haben, dürfte sich dies konkret auch in deren Kostenstruktur in Form eines höheren Anteils bemerkbar machen.

Kostenstruktur der Ernährungsindustrie 2020 in Prozent



Quelle: Destatis, NORD/LB Sector Strategy

Energiekosten wirken sich auch indirekt erheblich aus

Die Bedeutung der Energiekosten für die Ernährungsindustrie manifestiert sich aus unserer Sicht zudem in der Beeinflussung der Preise bzw. der Verfügbarkeit von Produkten in der gesamten Wertschöpfungskette. Die Quote von 56,4% beim Materialverbrauch und zusätzlich 8% für Handelswaren verdeutlichen eindrucksvoll den Hebel, der die Höhe des indirekten Effektes der Energiekosten beeinflusst. Beispiel hierfür sind unter anderem:

- ♦ Verteuerung der Betriebsstoffe (+29,4% im April 2022) und der Düngemittel (+104,4% im Juni 2022 gegenüber Vorjahr) in der Landwirtschaft, die sich in Form von Preissteigerungen auf die Ernährungsindustrie auswirken. So waren die Erzeugerpreise für landwirtschaftliche Güter im Juni 2022 um durchschnittlich +33,9% höher als im gleichen Vorjahresmonat. Bei pflanzlichen Erzeugnissen betrug das Plus 35,7% und bei tierischen Erzeugnissen 32,8%.¹⁴

¹² BVE: Die Ernährungsindustrie an der Belastungsgrenze, 2022; Pfaffl: Ernährungsindustrie steht unter großem Kostendruck, in: ifo Schnelldienst Digital: Russlands Krieg gegen die Ukraine – Auswirkungen und Betroffenheit aus Branchensicht, Nr. 3/2022

¹³ Destatis

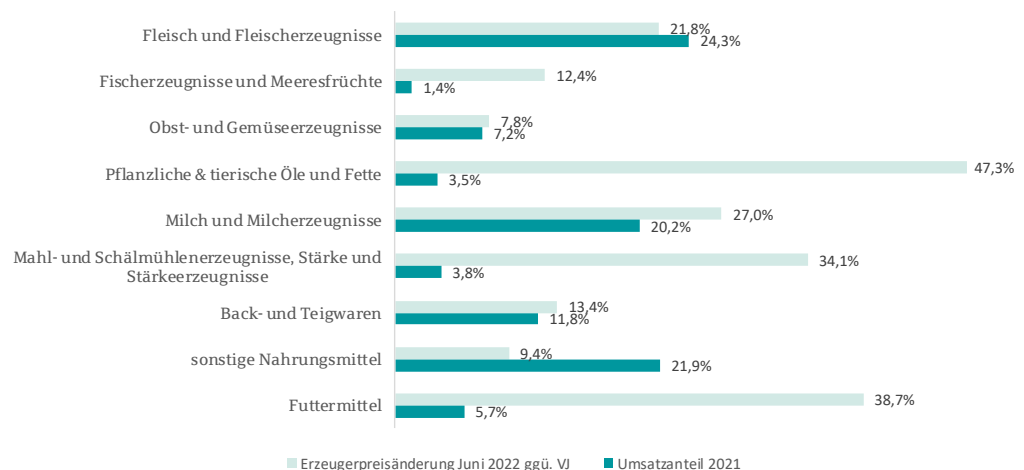
¹⁴ Destatis

- ♦ Die Produktion von Verpackungsmaterial ist ebenfalls energieintensiv, so dass auch hier deutliche Preissteigerungen zu beobachten waren, die auf die Ernährungsindustrie durchschlagen. Die folgenden Beispiele verdeutlichen dies.¹⁵
 - Wellpapier und -pappe, Verpackungsmaterial: +29,2%
 - Verpackungsmittel aus Kunststoffen: +16,8%
 - Hohlglas: +16,6%
 - Verpackungen und Verschlüsse aus Eisen/Stahl: +27,5%
- ♦ Auch die Transportkosten sind deutlich gestiegen. Insgesamt lag der Erzeugerpreis für das Segment Verkehr und Lagerei im ersten Quartal 2022 + 20,1% höher als im Vorjahr und stellen damit ebenfalls einen nicht zu vernachlässigenden Kostenfaktor dar.

Freilich ist darauf hinzuweisen, dass hinter diesen Aspekten auch noch andere Themen stehen, die über die Energiepreise hinausgehen. Sie verdeutlichen aber, dass die Ernährungsindustrie über mehrere Ebenen hinweg von den Energiepreisen und insbesondere den Erdgaspreisen betroffen ist. Folgerichtig lag der Erzeugerpreis für Nahrungs- und Futtermittel im Juni 2022 +20,5% höher als im gleichen Vorjahresmonat¹⁶. Bei den Getränken betrug das Plus lediglich +6,2%.

Auffällig ist aber, dass – wie die folgende Abbildung zeigt – mit Ausnahme der Fleisch und Fleischerzeugnisse bzw. der Milch und Milcherzeugnisse die größten Erzeugerpreisänderungen eher in den umsatzseitig kleineren Marktsegmente stattfand.

Erzeugerpreisänderungen und Umsatzanteile Nahrungs-/Futtermittelindustrie



Quelle: Destatis, NORD/LB Sector Strategy

Höhere Erzeugerpreise schlagen sich in der Inflationsrate nieder

Es ist unmittelbar nachvollziehbar, dass sich die höheren Erzeugerpreise auch in höheren Preisen für die Verbraucher niederschlagen. Dies gilt auch angesichts der Aspektes,

¹⁵ Destatis

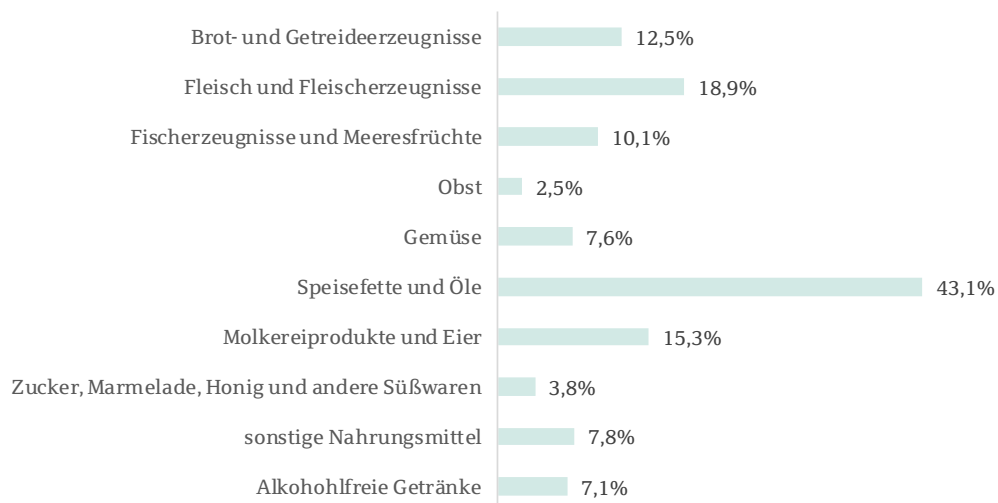
¹⁶ Natürlich sind neben den Energiepreisen auch andere Aspekte für den Anstieg der Erzeugerpreise. Auf die Lieferkettenthematik und sich ändernde Weltmarktpreise wurde bereits hingewiesen. Dies verdeutlicht auch der folgende Aspekt: Ohne die Energiepreise wären die Erzeugerpreise für gewerbliche Produkte im Juni 2022 nur um 15,5% angestiegen und nicht um 32,7%.

dass der Ernährungsindustrie im Lebensmitteleinzelhandel ein enges Oligopol mit einer entsprechend starken Verhandlungsposition gegenübersteht¹⁷. Insofern dürfte vielen Unternehmen der Ernährungsindustrie – auch wenn die aktuelle Situation ein eher partnerschaftliches Zusammenwirken von Handel und Produzenten begründen könnte – eine vollständige Weitergabe der gestiegenen Erzeugerpreise nach wie vor schwerfallen.

Gleichwohl hat sich die skizzierte Entwicklung auch auf die Inflation ausgewirkt. Diese lag im Juli 2022 insgesamt bei Plus 7,5% gegenüber dem Vorjahresmonat. Dabei ist festzuhalten, dass sich die Inflationsrate aber leicht abgeschwächt (u.a. wegen Tankrabatt oder 9-Euro-Ticket) hat. Gleichwohl verweilt sie damit aber immer noch auf einem sehr hohen Niveau.

Am höchsten ist der Zuwachs sicherlich bei den Energiepreisen, die im Juli 2022 35,5% höher lagen als im Vorjahresmonat. Aber auch bei den Nahrungsmitteln und Getränken war die Inflationsrate mit +14,0% gegenüber Juli 2021 hoch. Im Juni lag sie noch bei 11,9%.¹⁸ Dabei zeigen sich – wie die nachfolgende Abbildung verdeutlicht – durchaus Unterschiede zwischen einzelnen Warengruppen.

Anstieg Verbraucherpreisindex Ernährungsindustrie Juni 2022 vs. Juni 2021



Quelle: Destatis, NORD/LB Sector Strategy

Unterschiedliche Inflationsraten innerhalb der Produktgruppen

Auffällig ist überdies, dass sich in den einzelnen Produktgruppen teilweise deutliche Spreizungen in der Inflationsrate zeigen:¹⁹

- ♦ Bei den Brot- und Getreideerzeugnissen verzeichnen Mehl- und andere Getreideerzeugnisse mit 38,7% den höchsten Preisanstieg und andere Getreideprodukt mit 2,6% den niedrigsten.
- ♦ Bei Fleisch und Fleischerzeugnissen ist die Inflation bei Geflügelfleisch mit 29,3% am höchsten und bei anderen Fleischprodukten mit 3,2% am geringsten.

¹⁷ Auf die vier größten Handelsunternehmen entfällt laut IBISWorld ein Umsatzanteil von 70,2%.

¹⁸ Destatis

¹⁹ vgl. Destatis

- ♦ Bei Molkereiprodukten und Eiern stechen vor allem letztere mit einem Plus von 26,3% hervor.
- ♦ Bei den Speisefetten und Ölen sind vor allem die Öle pflanzlichen Ursprungs mit einem Plus von 85,3% betroffen.
- ♦ Bei den alkoholfreien Getränken zeigen vor allem Kaffee und ähnliche Produkte mit 16,1% einen bemerkenswert hohen Zuwachs.

Bei den anderen Produktgruppen zeigen sich zwar auch Spreizungen, doch gibt es keine derart ausgeprägten Ausreißer nach oben bzw. unten.

Augenfällig ist zudem, dass sich die Inflationsrate ab April 2022 und damit mit Ukrainekrieg nahezu flächendeckend deutlich erhöht hat. Allerdings ist ebenfalls festzuhalten, dass einige Produktgruppen (z.B. Speiseöle, Eier, Mehl) auch bereits vorher hohe Inflationsraten aufwiesen, wenn auch nicht in dem gleichen Ausmaß.

Unabhängig von den Details bleibt aber festzuhalten, dass die Verbraucher auch bei den Nahrungsmitteln Preissteigerungen hinnehmen müssen. Diese fallen zwar weniger signifikant aus als im Energiesektor, belasten aber ebenfalls das verfügbare Einkommen.

Im Fokus: Das Bio-Paradoxon²⁰

In der Regel sind Bio-Lebensmittel deutlich teurer als konventionell hergestellte. Dies war zumindest bislang Realität. Für 2020 weist AMI Bio-Preisaufschläge zwischen 27% für Mozzarella (SB-Ware) und 175% für Hähnchenschnitzel aus. Dennoch haben Bio-Produkte zunehmend Verbraucher überzeugt. In 2021 wurden EUR 15,9 Mrd. mit Bio-Lebensmittel umgesetzt, wobei Supermärkte und Discounter wichtige Absatzkanäle sind.

Aktuell zeigt sich aber eine interessante Entwicklung, die in dieser Ausprägung nicht zu erwarten war. Die Preisspreizung zwischen Bio-Lebensmittel und konventionell erzeugten Lebensmitteln hat sich deutlich verengt. Zwar auch schon vorher beobachtbar, dass die Aufschläge aufgrund der steigenden Nachfrage etwas rückläufig war, doch zeigt sich am aktuellen Rand ein faszinierendes Bild:

Bioprodukte verteuern sich deutlich langsamer als konventionelle Produkte. Laut Agrarinformationsdienst AMI sind Bio-Produkte im ersten Halbjahr 2022 lediglich um 5,5% teurer geworden. Im Vergleich: Allgemein lag die Preissteigerung von Nahrungsmitteln sowie Getränke im Juli 2022 – wie dargestellt – bei 14% und damit deutlich höher. Dabei ist zu beachten, dass hierin auch die Bio-Lebensmittel enthalten sind.

Die Gründe hierfür sind verschiedener Natur:

- ♦ Für Bio-Produkte dürfen keine Kunstdünger verwendet werden, so dass deren Erzeugerpreise partiell in einem geringeren Ausmaß von Preissteigerungen bei landwirtschaftlichen Betriebsstoffen betroffen sind.
- ♦ Bio-Produkte greifen überwiegend auf regionale Bio-Futtermittel bzw. regionale Wertschöpfungsketten zurück, so dass sich allein die geringeren Transportkosten positiv auswirken.
- ♦ Bio-Produzenten haben mitunter längere Lieferverträge mit dem Lebensmitteleinzelhandel und konnten daher ihre Preise noch nicht erhöhen. Teilweise dürften sie auch Preiserhöhungen vermeiden, um die Verbraucher nicht abzuschrecken.

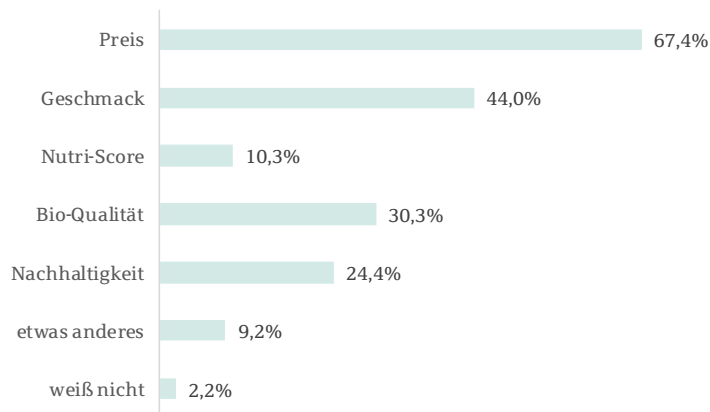
²⁰ Goebel: Das Öko-Paradoxon – Weniger Inflation bei Bio, in: WirtschaftsWoche 29.7.2022

Hieraus könnten sich aus diesem preisstabilisierenden Faktor der Bio-Lebensmittel grundsätzlich zwei Schlussfolgerungen ergeben:

- ♦ Dies kann dazu führen, dass Verbraucher verstärkt auf Bio-Produkte zurückgreifen und damit die Konsumentenbasis für dieses Marktsegment erweitern²¹. Schließlich wollen laut Öko-Barometer 48% bzw. 47% der Verbraucher zukünftig häufig oder ausschließlich Bio-Lebensmittel erwerben. Aktuell machen dies bereits 38%.²² Die Umstiegsentscheidung könnte durch die sich deutlich verringerten Preisaufschläge einfacher ausfallen.
- ♦ Allerdings könnte sich auch ein anderer Effekt einstellen. Je geringer der Preisaufschlag für Bio-Lebensmittel ist, umso weniger lohnt sich gegebenenfalls der zusätzliche Aufwand für deren Herstellung. Dies insbesondere vor dem Hintergrund, dass sie einen höheren Personalaufwand verursachen. Damit würde der wirtschaftliche Anreiz für Landwirte zur Umstellung auf eine ökologische Landwirtschaft zumindest geringer werden. Sollte dies der Fall sein, würde eine tendenziell wachsende Nachfrage auf ein eher wenig expandierendes Angebot an Bio-Lebensmittel treffen.

Welches dieser Schlussfolgerungen sich einstellt, kann derzeit nicht abschließend beurteilt werden. Wahrscheinlich wird es eine Mischung aus beiden Effekten sein.

Entscheidungsdeterminanten Lebensmitteleinkauf in aktueller Situation



Quelle: Lebensmittelverband & Civey; NORD/LB Sector Strategy

Preis ist wichtige Entscheidungsdeterminante beim Lebensmitteleinkauf

Der deutsche Verbraucher gilt seit jeher als preissensitiv. Nicht umsonst lag 2020 der Anteil von Lebensmittel und alkoholfreien Getränken an den gesamten Konsumausgaben in Deutschland bei 12,0%. Im Durchschnitt der EU lag der Anteil bei 14,8%. Niedrigere Anteile für Lebensmittel und alkoholfreie Getränke hatten nur Irland und Luxemburg.²³

Vor diesem Hintergrund kann es nicht überraschen, dass dem Preis in der aktuellen Situation mit einem Anteil von 67,4% erst recht eine hohe Bedeutung als Entscheidungsdeterminante zukommt. Allerdings relativiert sich dies insoweit als auch Geschmack

²¹ Haas: Bio-Lebensmittel von Inflation weniger betroffen als „konventionelle“, in: Tech & Nature, 27.7.2022

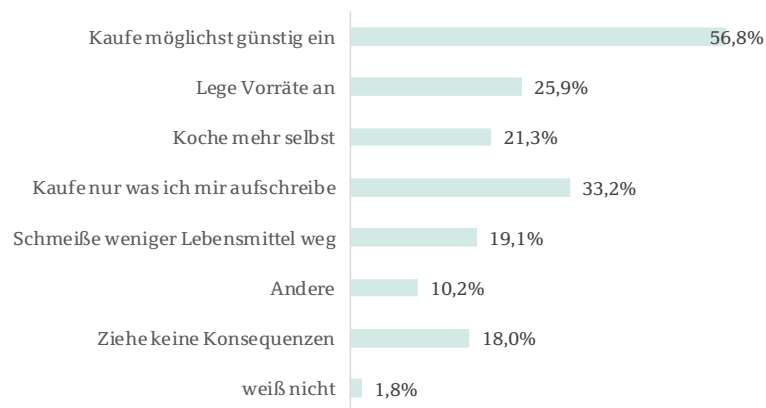
²² BMEL: Das Öko-Barometer 2021 – Umfrage zum Konsum von Bio-Lebensmittel, 2022

²³ Eurostat

(44,0% der Nennungen), Bio-Qualität (30,3%) und Nachhaltigkeit (24,4%) für viele Verbraucher bedeutsam sind. Dies spricht dafür, dass der Preis zumindest in Teilen einhergeht mit einem hohen Qualitätsbewusstsein. Konkret: Die Verbraucher achten zwar auf den Preis, wollen aber bei ihren Ansprüchen bezüglich Nachhaltigkeit, Regionalität oder Bio-Qualität keine Abstriche machen. Insoweit könnte sich der geringere Preisaufschlag für Bio-Produkte in dem vorher beschriebenen Sinne positiv auswirken.

Dafür sprechen auch die in der nachfolgenden Abbildung wiedergegebenen Antworten auf die zweite Frage. Diese lautete: Welche Konsequenzen ziehen Sie aktuell aus den Preissteigerungen bei Lebensmitteln?

Aktuelle Konsequenzen aus gestiegenen Lebensmittelpreisen



Quelle: Lebensmittelverband & Civey; NORD/LB Sector Strategy

Bedeutung des Preises ist hoch, aber relativiert sich

Am häufigsten wurde bei dieser Frage von den Konsumenten mit 56,8% am häufigsten die Antwort „Kaufe möglichst günstig ein“ genutzt. Die Formulierung impliziert bereits, dass ein vorhandenes Anspruchsniveau an Qualität oder Nachhaltigkeit nicht unterschritten werden darf. Darauf deuten auch die anderen Antworten hin. Diese legen nahe, dass die Verbraucher weitere Kompensationsmaßnahmen nutzen.

- ♦ Durch das Anlegen von Vorräten sollen – soweit dies bei den einzelnen Produktgruppen möglich ist – zukünftige Preissteigerungen abgemildert werden. Dies dürfte auch das gezielte Nutzen von Angeboten umfassen.
- ♦ „Koche mehr selbst“ dürfte auf eine Einschränkung des Außer-Haus-Verzehrs hinweisen, so dass die dadurch freiwerdenden Mittel für Lebensmittel genutzt werden können.
- ♦ Die beiden Antworten „Kaufe nur, was ich mir aufschreibe“ und „Schmeiße weniger Lebensmittel weg“ zielen auf die Vermeidung von Lebensmittelverschwendung. Dahinter steht die Überlegung, unnötige Ausgaben, die keinen Nutzen haben, zu vermeiden. Außerdem kann damit ein Beitrag zu Nachhaltigkeit geleistet werden, was – wie bei den Ausführungen zu Bio-Produkten deutlich wurde – für zunehmend mehr Verbraucher wichtig wird.
- ♦ Immerhin 18% der Befragten geben an, dass sie keine Konsequenzen aus den Preissteigerungen ziehen. Aus unserer Sicht ist dies eine bemerkenswert hohe Quote, die sich wahrscheinlich bei Fortsetzung der Preisanstiege verringern wird.

Verbraucherverhalten zeigt ein Trading down²⁴

Die Interpretation dieser Umfrageergebnisse wird durch das konkrete Verbraucherverhalten gestützt. Dieses macht deutlich, dass die Verbraucher keinesfalls auf Qualität oder Bio-Produkte verzichten wollen. Sie versuchen vielmehr durch ein Trading down, also die verstärkte Nutzung von Handelsmarken bzw. Discounter die gewohnte Qualität bei gleichzeitig noch akzeptablen Preisen zu erwerben.

Im Einzelnen lassen sich aus den GfK-Zahlen die folgenden Erkenntnisse gewinnen:

- ♦ Die Handelsmarken gewinnen Marktanteile zu Lasten der Herstellermarken. Der dahinterstehende Entscheidungsprozess verläuft stufenweise. Zunächst weichen Verbraucher von Herstellermarken auf Premium-Handelsmarken und bei weiteren Preisanstiegen gegebenenfalls auch auf Handelsmarken aus. Im ersten Halbjahr ist der Marktanteil der Herstellermarken um 1,3% zurückgegangen.
- ♦ Die Herstellermarken versuchen, dieser Entwicklung durch häufigere Promotion-Angebote zu begegnen. Der Umsatz durch Promotion-Angebote ist im ersten Halbjahr 2022 um 14,2% gegenüber dem Vorjahr angestiegen. 2021 betrug der Anstieg nur 3,8%. Bei den Handelsmarken wuchs der Umsatz mit den Promotion-Angeboten lediglich um 5,6%. Dies führt in der Summe dazu, dass sich die Preisspreizung bei vielen Lebensmitteln²⁵ verringert und die Verbraucher durch den Kauf von Handelsmarken weniger sparen als in der Vergangenheit.
- ♦ Nachhaltigkeitsthemen verlieren in der aktuellen Situation nicht an Bedeutung. Im Gegenteil ihre Relevanz wird auch in der aktuellen Situation weiter zunehmen. Dementsprechend wollen die Verbraucher ihre Grundeinstellungen und ihr Verbraucherverhalten nicht aufgeben. Auch hier ist ein Trading down zu beobachten, indem die Verbraucher auf günstigere Handelsmarken umsteigen bzw. verstärkt beim Discounter einkaufen²⁶. Per Juni legten die Bio-Handelsmarken beim Umsatz um 9,0% gegenüber dem Vorjahr zu, wohingegen die Bio-Herstellermarken ein um -8,9% niedrigeren Umsatz verzeichneten.
- ♦ Angesichts der bisherigen Ausführungen kann es nicht überraschen, dass die Discounter, die zu Beginn des Jahres noch durch die Corona-Pandemie beeinträchtigt waren, sich zulasten der LEH-Vollsortimenter positiv entwickelt haben. Allerdings ist auch ihr Wachstum vor allem preisgetrieben und basiert nicht auf einem höheren Mengenvolumen.

In der Summe lässt sich festhalten, dass die Verbraucher ihr Einkaufsverhalten an die Preisentwicklung angepasst haben: Sie nutzen wieder in einem stärkeren Ausmaß Discounter, sie weichen zunehmend auf Handelsmarken aus bzw. nutzen Promotion-Angebote und sie packen nicht mehr alles in den Einkaufswagen, wonach es ihnen gerade gelüftet. Sie tragen damit der Tatsache Rechnung, dass zukünftig größere Teile des verfügbaren Einkommen für Energie aufgewendet werden müssen. Sie erhalten sich damit aber auch zugleich die Möglichkeit, dass sie ihre Überzeugungen und ihre Qualitätsansprüche an Lebensmittel weitgehend im konkreten Kaufverhalten umsetzen können.

²⁴ GfK: Handelsmarken – Halt gebend in unsicheren Zeiten, Consumer Index, Total Grocery 06/22

²⁵ Laut GfK trifft dies auf 62% aller Lebensmittelkategorien zu. Dies ist der Fall, weil Handelsmarken höhere Produktionskosten in einem geringeren Ausmaß kompensieren können als Herstellermarken, die die Spielräume für Promotion-Angebote nutzen können.

²⁶ GfK: Umfassende Verunsicherung trifft auch Nachhaltigkeit, Consumer Index, Total Grocery 05/2022

Fazit: Handelsmarken werden zu wertbezogenen Anker für Verbraucher

Nicht nur der Energiesektor ist durch starke Preisanstiege gekennzeichnet, sondern auch die Ernährungsindustrie. Die Gründe hierfür sind unterbrochene Lieferketten und infolgedessen fehlende Rohstoffe, höhere Energiepreise und damit einhergehend höher Erzeugerpreise. Diese Situation war schon im Rahmen der Corona-Pandemie vorhanden, hat sich aber mit dem Ausbruch des Ukraine-Krieg noch einmal deutlich verschärft. Dabei ist aktuell das größte Damoklesschwert die zukünftige Versorgung mit Erdgas.

Es ist unmittelbar nachvollziehbar, dass sich diese Situation auch in höheren Verbraucherpreisen niederschlägt. Da die Konsumenten zudem noch mit absehbar deutlich steigenden Energiekosten belastet werden, reagieren diese hierauf durch eine Anpassung ihres Einkaufsverhaltens. Hierbei steht im Fokus, dass sie ihre wertbezogenen Konsumbedürfnisse nicht vollständig der finanziellen Situation bzw. den finanziellen Erwartungen opfern wollen. Deshalb werden Handelsmarken und Discounter zunehmend zu haltgebenden Sozialmarken²⁷, die dies ermöglichen und die bestehende Unsicherheit etwas abfedern können. Ergänzt wird dies durch eine höhere Bevorratung und ein gezielteres Einkaufen. Allerdings sind sich die Verbraucher auch darüber im Klaren, dass die Preise auch auf absehbare Zeit weiter ansteigen werden. Inwieweit dies weitere Anpassungen bei verschiedenen Produktgruppen zufolge haben wird, bleibt abzuwarten. Aktuell ist aber davon auszugehen, dass die beschriebenen Entwicklungen fortbestehen werden. Vor diesem Hintergrund ist für Herstellermarken ist umso wichtiger, dass sie den ethischen Anforderungen der Verbraucher an Lebensmittel gerecht werden und ein glaubwürdiges Narrativ kommunizieren.²⁸

²⁷ GfK: Handelsmarken – Halt gebend in unsicheren Zeiten, Consumer Index, Total Grocery 06/22

²⁸ GfK: Handelsmarken – Halt gebend in unsicheren Zeiten, Consumer Index, Total Grocery 06/22

Anhang

Ansprechpartner in der NORD/LB

Research/Volkswirtschaft



Dr. Martina Noss

Leitung Research/Volkswirtschaft

+49 511 361-2008
martina.noss@nordlb.de



Dr. Eberhard Brezski

Sector Strategy / Regionalwirtschaft

+49 511 361-2972
eberhard.brezski@nordlb.de

Wichtige Hinweise

Dieses Informationsschreiben (nachfolgend als „Information“ bezeichnet) ist von der NORDDEUTSCHEN LANDESBANK GIRO-ZENTRALE („NORD/LB“) erstellt worden. Die für die NORD/LB zuständigen Aufsichtsbehörden sind die Europäische Zentralbank („EZB“), Sonnemannstraße 20, D-60314 Frankfurt am Main, und die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht („BaFin“), Graurheindorfer Str. 108, D-53117 Bonn und Marie-Curie-Str. 24-28, D-60439 Frankfurt am Main. Sofern Ihnen diese Information durch Ihre Sparkasse überreicht worden ist, unterliegt auch diese Sparkasse der Aufsicht der BaFin und ggf. auch der EZB. Eine Überprüfung oder Billigung dieser Information oder der hierin beschriebenen Produkte oder Dienstleistungen durch die zuständige Aufsichtsbehörde ist grundsätzlich nicht erfolgt.

Diese Information richtet sich ausschließlich an Empfänger in Deutschland (nachfolgend als „relevante Personen“ oder „Empfänger“ bezeichnet). Die Inhalte dieser Information werden den Empfängern auf streng vertraulicher Basis gewährt und die Empfänger erklären mit der Entgegennahme dieser Information ihr Einverständnis, diese nicht ohne die vorherige schriftliche Zustimmung der NORD/LB an Dritte weiterzugeben, zu kopieren und/oder zu reproduzieren. Andere Personen als die relevanten Personen dürfen nicht auf die Angaben in dieser Information vertrauen. Insbesondere darf weder diese Information noch eine Kopie hiervon nach Japan oder in die Vereinigten Staaten von Amerika oder in ihre Territorien oder Besitztümer gebracht oder übertragen oder an Mitarbeiter oder an verbundene Gesellschaften in diesen Rechtsordnungen ansässiger Empfänger verteilt werden.

Bei dieser Information handelt es sich nicht um eine Anlageempfehlung/Anlagestrategieempfehlung, sondern um eine lediglich Ihrer allgemeinen Information dienende Kundeninformation. Aus diesem Grund ist diese Information nicht unter Berücksichtigung aller besonderen gesetzlichen Anforderungen an die Gewährleistung der Unvoreingenommenheit von Anlageempfehlungen/Anlagestrategieempfehlungen erstellt worden. Ebenso wenig unterliegt diese Information dem Verbot des Handels vor der Veröffentlichung, wie dies für Anlageempfehlungen/Anlagestrategieempfehlungen gilt.

Die hierin enthaltenen Informationen wurden ausschließlich zu Informationszwecken erstellt und werden ausschließlich zu Informationszwecken bereitgestellt. Es ist nicht beabsichtigt, dass diese Information einen Anreiz für Investitionstätigkeiten darstellt. Sie wird für die persönliche Information des Empfängers mit dem ausdrücklichen, durch den Empfänger anerkannten Verständnis bereitgestellt, dass sie kein direktes oder indirektes Angebot, keine Empfehlung, keine Aufforderung zum Kauf, Halten oder Verkauf sowie keine Aufforderung zur Zeichnung oder zum Erwerb von Wertpapieren oder anderen Finanzinstrumenten und keine Maßnahme, durch die Finanzinstrumente angeboten oder verkauft werden könnten, darstellt.

Alle hierin enthaltenen tatsächlichen Angaben, Informationen und getroffenen Aussagen sind Quellen entnommen, die von der NORD/LB für zuverlässig erachtet wurden. Für die Erstellung dieser Information nutzen wir emittentenspezifisch jeweils Finanzdatenanbieter, eigene Recherchungen, Unternehmensangaben und öffentlich zugängliche Medien. Da insoweit allerdings keine neutrale Überprüfung dieser Quellen vorgenommen wird, kann die NORD/LB keine Gewähr oder Verantwortung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der hierin enthaltenen Informationen übernehmen. Die aufgrund dieser Quellen in der vorstehenden Information geäußerten Meinungen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile der Mitarbeiter der NORD/LB dar. Veränderungen der Prämissen können einen erheblichen Einfluss auf die dargestellten Entwicklungen haben. Weder die NORD/LB, noch ihre Organe oder Mitarbeiter können für die Richtigkeit, Angemessenheit und Vollständigkeit der Informationen oder für einen Renditeverlust, indirekte Schäden, Folge- oder sonstige Schäden, die Personen entstehen, die auf die Informationen, Aussagen oder Meinungen in dieser Information vertrauen (unabhängig davon, ob diese Verluste durch Fahrlässigkeit dieser Personen oder auf andere Weise entstanden sind), die Gewähr, Verantwortung oder Haftung übernehmen.

Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklungen. Währungskurse, Kursschwankungen der Finanzinstrumente und ähnliche Faktoren können den Wert, Preis und die Rendite der in dieser Information in Bezug genommenen Finanzinstrumente oder darauf bezogener Instrumente negativ beeinflussen. Im Zusammenhang mit Wertpapieren (Kauf, Verkauf, Verwahrung) fallen Gebühren und Provisionen an, welche die Rendite des Investments mindern. Die Bewertung aufgrund der historischen Wertentwicklung eines Wertpapiers oder Finanzinstruments lässt sich nicht zwingend auf dessen zukünftige Entwicklung übertragen.

Diese Information stellt keine Anlage-, Rechts-, Bilanzierungs- oder Steuerberatung sowie keine Zusicherung dar, dass ein Investment oder eine Strategie für die individuellen Verhältnisse des Empfängers geeignet oder angemessen ist, und kein Teil dieser Information stellt eine persönliche Empfehlung an einen Empfänger der Information dar. Auf die in dieser Information Bezug genommenen Wertpapiere oder sonstigen Finanzinstrumente sind möglicherweise nicht für die persönlichen Anlagestrategien und -ziele, die finanzielle Situation oder individuellen Bedürfnisse des Empfängers geeignet.

Ebenso wenig handelt es sich bei dieser Information im Ganzen oder in Teilen um einen Verkaufs- oder anderweitigen Prospekt. Dementsprechend stellen die in dieser Information enthaltenen Informationen lediglich eine Übersicht dar und dienen nicht als Grundlage einer möglichen Kauf- oder Verkaufsentscheidung eines Investors. Eine vollständige Beschreibung der Einzelheiten von Finanzinstrumenten oder Geschäften, die im Zusammenhang mit dem Gegenstand dieser Information stehen könnten, ist der jeweiligen (Finanzierungs-) Dokumentation zu entnehmen. Soweit es sich bei den in dieser Information dargestellten Finanzinstrumenten um prospektpflichtige eigene Emissionen der NORD/LB handelt, sind allein verbindlich die für das konkrete Finanzinstrument geltenden Anleihebedingungen sowie der jeweilig veröffentlichte Prospekt der NORD/LB, die insgesamt unter www.nordlb.de heruntergeladen werden können und die bei der NORD/LB, Georgsplatz 1, 30159 Hannover kostenlos erhältlich sind. Eine eventuelle Anlageentscheidung sollte in jedem Fall nur auf Grundlage dieser (Finanzierungs-) Dokumentation getroffen werden. Diese Information ersetzt nicht die persönliche Beratung. Jeder Empfänger sollte, bevor er eine Anlageentscheidung trifft, im Hinblick auf die Angemessenheit von Investitionen in Finanzinstrumente oder Anlagestrategien, die Gegenstand dieser Information sind, sowie für weitere und aktuellere Informationen im Hinblick auf bestimmte Anlagemöglichkeiten sowie für eine individuelle Anlageberatung einen unabhängigen Anlageberater konsultieren.

Jedes in dieser Information in Bezug genommene Finanzinstrument kann ein hohes Risiko einschließlich des Kapital-, Zins-, Index-, Währungs- und Kreditrisikos, politischer Risiken, Zeitwert-, Rohstoff- und Marktrisiken aufweisen. Die Finanzinstrumente können einen plötzlichen und großen Wertverlust bis hin zum Totalverlust des Investments erfahren. Jede Transaktion sollte nur aufgrund einer eigenen Beurteilung der individuellen finanziellen Situation, der Angemessenheit und der Risiken des Investments erfolgen.

Die in dieser Information enthaltenen Angaben ersetzen alle vorherigen Versionen einer entsprechenden Information und beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung der Information. Zukünftige Versionen dieser Information ersetzen die vorliegende Fassung. Eine Verpflichtung der NORD/LB, die Angaben in dieser Information zu aktualisieren und/oder in regelmäßigen Abständen zu überprüfen, besteht nicht. Eine Garantie für die Aktualität und fortgeltende Richtigkeit kann daher nicht gegeben werden. Mit der Verwendung dieser Information erkennt der Empfänger die obigen Bedingungen an.

Die NORD/LB gehört dem Sicherungssystem der Deutschen Sparkassen-Finanzgruppe an. Weitere Informationen erhält der Empfänger unter Nr. 28 der Allgemeinen Geschäftsbedingungen der NORD/LB oder unter www.dsgv.de/sicherungssystem.

Redaktionsschluss:

17.08.2022 15:08 Uhr