

Internationale Getreidemärkte

Preisbildung und Marktmacht aus den USA

Jörg Gertel

Stabilität, meine Herren, ist die eine Sache, mit der wir nicht umgehen können.

Händler am Chicago Board of Trade

(in: Krebs 1992, 305)

Der Handel mit Getreide reicht Jahrtausende zurück. Bereits für Herrschaftssysteme wie das ägyptische Reich sowie das griechische und römische Empire war die Versorgung mit Weizen wichtig und Getreide wurde auch damals über Grenzen und weite Distanzen hinweg ausgetauscht. Gerade in Notfällen wie Hungerkrisen wurde Getreide bereits gewinnorientiert im Mittelmeerraum risikoreich über weite Strecken gehandelt. Dennoch war die Alltagsversorgung meist durch nahegelegene Produktionsorte abgedeckt (Braudel 1990). Die »modernen« Fernhändler waren Griechen, die aufgrund ihrer maritimen Präsenz und ihren sozialen Verbindungen in den Mittelmeerhäfen mit der Industrialisierung im 18. Jahrhundert Weizen aus der Schwarzmeerregion von Odessa nach England transportierten (Morgan 1979). Während der industriellen Zeitenwende, den damit einhergehenden neuen Gesellschaftsformationen, wie der Expansion von Lohnarbeit und der Verfestigung von Klassengesellschaften, stieg zusammen mit der Urbanisierungsdynamik auch die Nachfrage nach Getreide, das zunehmend zum Grundnahrungsmittel wurde, dramatisch an. In England konnte die einheimische Landwirtschaft mit dem Bedarf der Arbeiterklasse in den Städten kaum mehr mithalten. Dennoch wurden durch die Getreidegesetzgebung (*Corn Laws*) zwischen 1815 und 1846 Importe nach England massiv erschwert, was dazu führte, dass die ländlichen Räume Englands und die Eigentümer von Grund und Boden

gegenüber den Städten bevorzugt wurden. Denn hier konnte das knappe Gut Getreide produziert und zu hohen Preisen den verarmten Lohnarbeitenden in den Städten verkauft werden. Nicht selten zahlten diese bis zur Hälfte ihres Lohns nur, um sich Brot leisten zu können (Engels [1845] 2018). In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts gewannen zentraleuropäische Händler an Einfluss. Liverpool, bereits im unrühmlichen Dreieckshandel mit Afrika und Amerika zu Reichtum gelangt, wurde Englands zentraler Getreideumschlagort auch für amerikanisches Getreide. Denn im Mittleren Westen der Vereinigten Staaten hatte sich ein neues Zentrum der Weizenproduktion herausgebildet. Chicago, als Eisenbahnzentrum geplant und in der Region der Großen Seen gelegen, avancierte zum Knotenpunkt für Getreideexporte. Das globale Geschäft mit Weizen hatte begonnen und war nicht mehr aufzuhalten (Friedmann & McMichael 1989).

Dieses Kapitel beleuchtet aus Perspektive der USA die Zusammenhänge zwischen der Ausbildung des internationalen Getreidehandels, der Entstehung globaler Finanztransaktionen und der aktuellen Verschärfung von Ungleichheiten in globalisierten Nahrungssystemen. Es zeigt, inwieweit Entwicklungen in den USA, besonders in Chicago, für das Verstehen von Nahrungsunsicherheit in Nordafrika wichtig sind. Drei Aspekte sind hierzu eingangs anzuführen: In Chicago wurden bereits Mitte des 19. Jahrhunderts die wichtigsten Mechanismen der Preisbildung für Agrarrohstoffe erfunden und umgesetzt, die bis heute ihre Wirksamkeit entfalten – allen voran die Idee von Warentermingeschäften mit Getreide, so genannte *Futures*. Parallel dazu stiegen die USA zum wichtigsten Getreideexporteur der Welt auf. Dies hat maßgeblichen Anteil daran, dass das Nahrungssystem in Ägypten vor einem halben Jahrhundert, in den 1970er Jahren, grundlegend umgebaut und auf Weizenimporte eingestellt wurde. Gleichzeitig etablierte sich eine private Marktmacht einflussreicher Familienunternehmen, die ursprünglich aus dem Handel mit europäischem Getreide hervorgegangen sind. Einige, wie Cargill, agieren heute als transnationale Kooperationen, oft mit Sitz in den USA, und bestimmen von dort – sowie auch über ihre Präsenz in Australien oder der Ukraine – den Weltgetreidehandel maßgeblich mit. Im Folgenden wird die historische Ausbildung der Marktmacht der USA analysiert, ihre Komposition aufgezeigt und die politisch-ökonomische Formierung des Technoliberalismus auszugsweise herausgearbeitet. Es geht dabei um die Vorboten der Ausbildung und Verzahnungen zunehmend privatisierter Wissenssysteme mit digitalisierten Techniken und marktliberalen Praktiken, die

um die Jahrtausendwende neue Mensch-Maschinen-Verbindungen und neue gesellschaftliche Unsicherheiten entstehen lassen.

Chicago: Der Chicago Board of Trade (CBOT)

Nach dem amerikanischen Bürgerkrieg [1861–65] waren der Präriefarmer, die Pächter in der [argentinischen] Pampa und der eingewanderten Farmer in Südaustralien mit den Fabrikarbeitern in Berlin, Paris, Hamburg und Liverpool verbunden. Die meiste Zeit war diese gegenseitige Abhängigkeit für die Vereinigten Staaten äußerst vorteilhaft. [...] Europas Weizenbedarf förderte die rasante Entwicklung des Mittleren Westens und war eine Quelle des amerikanischen Wohlstands und der Prosperität. (Morgan 1979, 60).

Der Zusammenhang von Weizenproduktion und Weizenkonsumtion über Kontinente hinweg konsolidierte sich, als die Vereinten Staaten und etwas später Kanada (Schmitz & Furtan 2000) als dominante Akteure des Weltgetreidemarktes aus dem Ersten Weltkrieg hervorgingen. Voraussetzung hierfür war ein Bündel technologischer und infrastruktureller Innovationen im 19. Jahrhundert, wie die Expansion der Eisenbahnnetze und der Ausbau von Wasserstraßen, die nun Massenfrachttransporte ermöglichten. Schiffe wurden zunehmend hochseetauglicher, robuster und größer, so dass die internationalen Frachtraten und die Transportkosten für Getreide sanken. Maschinengetriebene und mechanisierte Getreidemühlen produzieren immer größere Mengen an Mehl und die Verladung von Getreide als Schüttgut durch Fließbänder mit Körben erhöhte den Warenumsatz. Kombiniert mit dem Ausbau von Speichersilos aus Beton, die Holzspeicher und offene Lager ersetzten, wurden die internationalen Getreidenetzwerke immer effektiver und operierten integriert über weite Distanzen hinweg. Mit der Erfindung neuer Landmaschinen konnten schließlich größere Flächen für den Getreideanbau bearbeitet werden. Neues Saatgut ermöglichte es bisher marginalen Standorten, die wie in Kanada nur kurze Wachstumsphasen kannten, sich in das globale Produktionsgefüge einzugliedern. 1873 war der Suez-Kanal eröffnet worden, was den Seeweg nach Indien und zu den Getreidemärkten in Australien deutlich verkürzte. Mit dem Ausbau betriebssicherer Telegraphenleitungen, welche seit den 1830er Jahren gebaut wurden, kam der Durchbruch für deutlich schnellere Preisinformationen. Bereits 1866 wurde das erste transatlantische Kabel verlegt, was die Integration amerikanischer und eu-

ropäischer Getreidemärkte durch den Austausch von Preisinformationen massiv beschleunigte. Gilmore (1982) würdigt dabei den Aufstieg von Chicago zum Zentrum des internationalen Getreidehandels:

Die weltweite Wertschöpfungskette der Landwirtschaft rattert, wenn die Behörde in Chicago ihre Preise bekannt gibt. [...]. Alle Barpreise sind theoretisch an die Tagespreise in Chicago gebunden, und beide sind an längere Terminkontrakte gekoppelt. Ebenso stimmen die Händler in Minneapolis oder Kansas City ihre Käufe und Verkäufe weitgehend mit der Preisentwicklung in Chicago ab. Die Preise sind in der Regel untereinander harmonisiert, wobei auch etwaige Unterschiede bei den Transportkosten von einer Region zur anderen berücksichtigt werden. Letztendlich konvergieren all diese Preise zu dem, was der internationale Preis für gehandeltes Getreide geworden ist, dem Chicagoer Preis. Chicago ist unangefochtener Spitzenreiter bei der Gestaltung der Getreidepreise in der Welt. (Gilmore 1982, 18).

Parallel zur Erschließung des Mittleren Westens der USA vollzog sich bis Mitte des 19. Jahrhunderts die Weiterentwicklung des Getreideanbaus. Die Prärie wurde durch Ackerbau umgewandelt – ökonomisch gesprochen »in Wert gesetzt« – und zunehmend auf einen zentralen Marktplatz ausgerichtet. Der Abnahme- und Umschlagsort wurde Chicago. Die Stadt blieb nicht der einzige Ort, an dem Getreide in den USA gehandelt wurde – allerdings zeichnete sich ab, dass er zu einem der wichtigsten werden würde (Cronon 1991). Als Vermarktungswege im ländlichen Indiana, Illinois, Wisconsin und Minnesota dienten zunächst die Wasserwege, allen voran der Mississippi und der Missouri, die nach Süden in Richtung New Orleans entwässern und entsprechend Vermarktungsrouten über Cairo (USA) und Memphis prägten. St. Louis, am Zusammenfluss der beiden großen Gewässer gelegen, wurde in dieser frühen Phase temporär zum zentralen Umschlagplatz für Getreide (Winder 2012). Mit dem Ausbau des Eisenbahnnetzes veränderten sich dann aber die Infrastruktur und die Vermarktungsrichtung: Chicago wurde nun zum bedeutenden Markttort für Getreide auf dem Weg über die Großen Seen nach Osten und überholte in den späten 1850er Jahren die Bedeutung von St. Louis. Auch die Binnenstruktur des Getreidehandels änderte sich. Wurde Getreide vormals in Säcken¹ verschifft und gehandelt, so dass der individuelle Produzent prinzi-

1 Cronon führt aus: »Dem System des Transportes per Sack lag die Tatsache zugrunde, dass die Eigentumsrechte am Getreide bis zum endgültigen Verkauf beim ursprünglichen Versender/Produzenten verblieben. [...]. Da Risiken (z.B. für Schäden, die wäh-

piell noch am Marktort identifizierbar war, etablierte sich mit dem Eisbahntransport der Massenguthandel. Die individuellen Anbauprodukte, also Weizen unterschiedlicher Farmer, wurden bereits beim Transport zusammengeführt und vermischt. Dies erforderte die Einführung eines Klassifikationssystems, um die unterschiedlichen Sorten und Qualitäten zu unterscheiden und hierfür Preise zu finden. Ein grundlegender Umbruch, der sich maßgeblich im Zentrum des Marktgeschehens in Chicago materialisierte. Hieran waren mehrere Entwicklungen beteiligt.

Erstens der Ausbau mechanisierter Getreidespeicher, sogenannter *Grain Elevator* (Brown 2015), die in Chicago Ende der 1850er Jahre etabliert wurden. Dabei handelte es sich um mehrstöckige Lagerhäuser, die auf unterschiedlichen Ebenen verschiedene Sorten von Getreide lagerten. Dampfgetriebene Laufbänder, an denen Körbe oder Eimer angebracht waren, beförderten das Getreide in die Höhe und zu seinen Lagerplätzen. Wenn die damals existierenden zwölf maschinengebrienen Getreidespeicher der Stadt mit voller Kapazität arbeiteten, wurden in Chicago ca. 13.600 Tonnen Getreide in zehn Stunden umgeschlagen (Cronon 1991, 113).

Zudem wurden die Maße standardisiert. Das *bushel*, welches lange Zeit ein sinnvolles Volumenmaß für unterschiedlich feuchtes Getreide war, wurde durch ein standardisiertes Gewichtsmaß ersetzt (1 Bushel = 60 Pounds = 27,2 kg). Entsprechend konnten die Waagen in den Lagerhäusern nun einheitlich kalibriert werden. Mehr noch: Getreide selbst wurde anonymisiert (mit der Abschaffung der individuellen Säcke als Verpackung) und damit als Ware vereinheitlicht. Ab 1856 unterschieden die Händler zwischen White Winter-, Red Winter- und Frühjahrs-Weizen sowie zwischen bestimmten Standards für die einzelnen Sorten. »Das Klassifizierungssystem ermöglichte es den Getreidehändlern, die Verbindung zwischen Eigentumsrechten und physischem Getreide zu kappen« (Cronon 1991, 116). Zur objektiveren Überprüfung der Standards wurde 1857 das Amt eines Getreideinspektors in Chicago eingerichtet, in dessen Verantwortlichkeit es lag, das Getreide in den Warenhäusern zu inspizieren und zu klassifizieren.

Eine weitere Maßnahme war die Gründung der Händlervereinigung des Chicago Board of Trade (CBOT) im Jahr 1848. Getreidehändler kamen nun in

rend des Transports auftreten konnten) in den Händen der oft mittellosen Farmer und Händler blieben, war die Versicherung eine wichtige Dienstleistung, die in großen Städten wie St. Louis oder Chicago angeboten wurde.« (Cronon 1991, 108).

Chicago an einem zentralen Markttort zusammen; 1869 wurde der erste gemeinsame Handelssaal, die *Pits*, eröffnet. Einer der wichtigsten Entwicklungsschübe resultierte dabei aus der steigenden europäischen Nachfrage in Folge der Krimkriege (1853/54), die den Nachschub an Getreide vor Ort massiv einschränkten. In der Folge verdoppelte sich das Exportvolumen der USA und die Wertsteigerung verdreifachte sich – aber auch die einheimischen Preise stiegen um 50 Prozent an (Cronon 1991, 115). Die Rechte des CBOT zur Klassifizierung und der Entsendung von Inspektoren wurden zwei Jahre später in der Gesetzgebung von Illinois festgeschrieben – die Händlervereinigung des CBOT wurde damit zur quasi-juristischen Körperschaft mit weitreichenden Rechten, den Handel der Stadt zu regulieren (ebd. 119).

In ihrem Zusammenwirken bedeuteten diese drei Innovationen – die Einführung mechanisierter Getreidesilos, die Einrichtung des Sortierungs- und Standardisierungssystems und die Etablierung einer öffentlich sanktionierten, jedoch privatwirtschaftlich organisierten Händlervereinigung – einen Durchbruch im Getreidehandel. Sie sind als erfolgreiche *Framing*-Prozesse zu bewerten, die bis dahin nicht zentral geregelte Austauschprozesse ordneten. Cronon stellt eine wichtige Konsequenz heraus:

Die Veränderungen auf den Märkten Chicagos machten es den Menschen plötzlich möglich, Getreide nicht mehr als das physische Produkt menschlicher Arbeit in der Prarie zu kaufen und zu verkaufen, sondern als abstrakten Anspruch auf den ›goldenen Strom‹, der durch die Lagerhäuser der Stadt fließt. (Cronon 1991, 120).

In Kombination mit dem Ausbau der Telegraphenleitungen – allein zum Zeitpunkt des US-amerikanischen Bürgerkrieges (1861–65) waren bereits über 90.000 Kilometer Telegraphenleitungen verlegt worden – entstand ein national integrierter Finanzmarkt, der sich von Anfang an aus Agrarrohstoffen ableitete. Es konnten nun Preisinformationen über weite Strecken hinweg innerhalb von Minuten ausgetauscht und gleichzeitig Preisbildungsprozesse in einigen Schlüsselmärkten konzentriert werden; wie Gilmore es noch hundert Jahre später im oben wiedergegebenen Zitat für den CBOT beschreibt. Ab 1858 wurden Neuigkeiten aus New York regelmäßig in Chicago abgeglichen und seit 1860 war ein Telegraphenbüro Teil des neuen Gebäudes des CBOT.

Die Geschwindigkeiten beim Austausch von Preisinformationen und die beim physischen Austausch von Getreide, also die Informationsübermittlung von Verkäufer zu Käufer und der Transport von Produzent zu Konsument, fielen dabei zusehends auseinander. Telegraphische Kauforder setzten sich

durch; sie wurden immer häufiger als ›*To arrive*-Kontrakte‹ gehandelt. Hierin versprach ein Verkäufer einem Kaufenden, eine bestimmte Menge an Getreide zu einem festgesetzten zukünftigen Termin zu liefern. Aufgrund der regulierten Qualitätsstandards, die nun in vielen Getreidemärkten vereinheitlicht waren, konnte der zeitlich gestreckte Austausch (etwa eine Lieferung in 60 Tagen) über weite Distanzen hinweg (beispielsweise vom ländlichen Indiana über Chicago nach New York) realisiert werden. Gleichzeitig begannen Banken die ›*To arrive*-Kontrakte‹ als Sicherheiten zu akzeptieren und zahlten Produzenten und Verkäufern hierfür Kredite aus, bevor das Getreide überhaupt geliefert war. Warentermingeschäfte – der *Future*-Markt – waren geboren. Cronon hält entsprechend fest:

To arrive-Kontrakte lösten ein Problem für Getreidespediteure, indem sie ihre Ungewissheit über zukünftige Preisänderungen beendeten; gleichzeitig eröffneten sie neue Möglichkeiten für Spekulanten, die bereit waren, das Risiko der Preisunsicherheit selbst zu tragen. Wenn man bereit war, auf die Richtung künftiger Preisentwicklungen zu wetten, konnte man einen *To arrive*-Kontrakt für Getreide abschließen, das man noch nicht besaß, da man jederzeit Getreide von einem städtischen Getreidegroßhändler (*elevator*) kaufen konnte, um den Kontrakt zu erfüllen, kurz bevor er fällig wurde. Genau das taten die Spekulanten. (Cronon 1991, 124).

Warentermingeschäfte kreierten somit eine neue Quelle der Wertschöpfung²; und zwar abgeleitet aber letztlich unabhängig von den Gütern (Getreide), von denen sie ihren Wert bezogen. Caitlin Zaloom, die in den 1990er Jahren im CBOT arbeitete und anthropologisch forschte, formuliert dies wie folgt: »*Futures* ermöglichten die Zirkulation von Rohstoffpreisen, ohne dass der physische Rohstoff den Besitzer wechselte« (2006, 17). Profite wurden dabei aus den Fluktuationen antizipierter Werte generiert, die sich mit den Informationen über zukünftige Ernteerträge änderten. Als »*fictional expectations*« (Beckert 2016, 9) verklammern *Futures* nicht nur Zukunft und Gegenwart, sondern vereinen auch unterschiedliche Räume: Im späten 19. Jahrhundert integrierte sich der US-amerikanische Rohstoffmarkt zusehends durch nationale Referenzpreise für unterschiedliche Weizensorten. Das Geschäftsmodell

2 Zur Rolle von Amsterdam bei der Ausbildung von Warentermingeschäften im historischen Getreidehandel des späten 16. und frühen 17. Jahrhunderts siehe Gelderblom & Jonker (2005) für den weiteren Kontext siehe Höfer (2013).

hatte durchschlagenden Erfolg. Bereits 1875 belief sich der Wert des jährlichen Getreidehandels in Chicago auf 200 Millionen US-Dollar – der Wert der Warentermingeschäfte lag allerdings bereits zehn Mal höher und machte 2 Milliarden US-Dollar aus, eine Dekade später hatte er sich erneut verdoppelt (Cronon 1991, 126). Gleichzeitig wurde deutlich, dass die beiden Märkte – der Handel mit Getreide und der Handel mit Getreide-*Futures* – verkoppelt blieben. Warentermingeschäfte unterlagen einem standardisierten System der Fälligkeit: Sie mussten eingelöst und Getreide geliefert werden – meist in den letzten Tagen eines bestimmten Monats.

Doch die Bewertungen dieser Zeit fallen nicht nur positiv aus. Morgan beurteilt die Situation in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts so:

Das Chicago Board of Trade wurde bald zu einer Art internationalem Symbol für die schlimmsten Elemente der amerikanischen freien Marktwirtschaft: Gier, der Kreislauf von Reichtum und Ruin, Boom und Pleite, Korruption. [D]as Board erlies Vorschriften, die den Handel im Jahr 1869 regelten, aber Missbrauch aller Art ging weiter: Betrug, Bestechung von Telegrafenebeamten, um vertrauliche Informationen zu erhalten [...] und die Verbreitung falscher Gerüchte, um die Preise zu beeinflussen. (Morgan 1979, 58).

Auch Cronon (1991) thematisiert die negativen Auswirkungen spekulativer Praktiken, die er als *cornering*, also »als in die Ecke treiben« beschreibt; hiermit erfasst er die Praxis, durch unerkanntes Aufkaufen etwa über Strohänner und durch die Hortung von Waren Preise diktieren zu können. Er sieht durch diese Form der Spekulationen die Legitimität der *Futures* insgesamt gefährdet. Versuche, diesem *Overflowing* durch Regulationen seitens des CBOT etwa durch neue Verordnungen oder dem Einsatz von Schiedsgerichten zu begegnen, waren oft wenig erfolgreich (ebd. 131).

Der CBOT erzielte als Marktort und Handelsorganisation im Laufe seiner wechselhaften Geschichte (Norris 1902; Taylor 1917; Fallon 1998) dennoch eine bemerkenswerte Erfolgsbilanz. Betrachtet man die unmittelbaren Auswirkungen des CBOT auf die Lebenssituation in Nordafrika, sind zwei Entwicklungen entscheidend. Sie betreffen die Bedeutung des sich internationalisierenden Finanzmarktes für den Handel mit Agrarrohstoffen (Getreide) und dabei besonders den spekulativen Aspekt der Preisbildung, sowie später die mit der Auflösung des Parketthandels einhergehende Digitalisierung und »Entmenschlichung« von Austauschprozessen. Beides zusammen trägt zu einer Fragmentierung von sozialen Verantwortungsgefügen in Nahrungssystemen bei.

Die erste Entwicklung war inhärent bereits in der Gründung des CBOT angelegt. Nicht mit dem Warenumsatz und Handel von Getreide und anderen physischen Produkten wurde und wird das meiste Geld verdient, sondern mit daraus abgeleiteten, aber weitgehend unabhängigen spekulativen Termingeschäften die auf zukünftige Preisentwicklungen wetten. Entscheidend ist: Aus Agrarmärkten wurden Finanzmärkte abgeleitet und entwickelt. Der CBOT steht wie keine andere Institution für diesen Umbruch. 130 Jahre nach Beginn dieser Entkopplung wurden beispielsweise im März 2004 bereits mehr als 51 Millionen Kontrakte gehandelt. Und nur drei Prozent davon wurden überhaupt durch die Lieferung von Waren final umgesetzt (Zaloom 2006, 97). Fast die gesamte ›Wertschöpfung‹ ist daher spekulativer Natur. Das hat mehrere Konsequenzen: Erstens, die Bezüge der Händler zu physischen Produkten wie Weizen wurden immer distanzierter. Dabei spielt die Organisation des Handels eine zentrale Rolle. Die Kernaktivität des CBOT war über viele Jahrzehnte hinweg der Parketthandel (*open-outcry trading*), der in den *Pits* stattfand. Innerhalb des CBOT-Gebäudes waren dies Handelssäle, die als Amphitheater mit Standplätzen für Händler in gestufter Höhe angelegt waren. Sie stellten beim Handeln die maximale Sichtbarkeit des Aufeinandertreffens von Angebot und Nachfrage her. Ihre ikonische Bedeutung hat der Foto-Künstler Andreas Gursky in seinem hochauflösenden Bild ›Chicago Board of Trade II, 1999‹ verewigt.

Jeder Händler bringt seine Kauf- und Verkaufsangebote in den *Pit* ein. Bei der anschließenden Auktion gibt es keinen zentralen Koordinator. Jedes Geschäft ist eine Kommunikation zwischen den einzelnen Händlern und dem Markt als Ganzem. Makler und lokale Händler, die so genannten *Market Maker*, treffen Vereinbarungen, um Verträge abzuschließen und Umsatz zu machen. Wenn der Handel nicht innerhalb der *Pits* gemäß den spezifischen Bedingungen, die für einen Handel gelten, durchgeführt wird, kommt der Austausch rechtlich nicht zustande. (Zaloom 2006, 56).

Gehandelt wurden in voller Lautstärke (*open outcry*) und für jeden sicht- und hörbar beispielsweise unterschiedliche Positionen für Weizen, differenziert nach Sorten, Qualitätsstandards und Fälligkeit. Aus Perspektive der Händler ging es allein darum, eine hohe Anzahl von Transaktionen abzuschließen, eine höhere Geschwindigkeit als die Konkurrenz zu erreichen und letztlich Profite zu erzielen. Die gesellschaftlichen Folgen dieser Tätigkeit waren dabei kaum von Belang.

Eine weitere Konsequenz der Entsozialisierung von Austauschprozessen, was auch als »*distancing*« beschrieben wird (Appadurai 1986, 48; Clapp 2014, 797), bestand darin, dass der Gebrauchswert von Lebensmitteln wie Getreide im Handel kaum noch eine Rolle spielte. Appadurai erläutert: »Die institutionalisierte Trennung (in Bezug auf Wissen, Interesse und Rolle) zwischen Personen, die an verschiedenen Aspekten des Warenflusses beteiligt sind, erzeugt Mythen« (1986, 48). Einen Mythos sieht er in den Warentermingeschäften mit Getreide in Chicago verkörpert:

Wie der Aktienmarkt sind auch diese Märkte (Warentermingeschäfte) Spekulationsturniere, bei denen das Spiel von Preis, Risiko und Austausch völlig losgelöst vom gesamten Prozess der Produktion, des Vertriebs, des Verkaufs und des Verbrauchs zu sein scheint. Man könnte sagen, dass die Spekulation mit Warentermingeschäften eine dramatische Trennung zwischen Preis und Wert vornimmt, wobei letzterer überhaupt keine Rolle spielt. [...] Die Bewegung der Preise wird zu einem autonomen Ersatz für den Fluss der Waren selbst. (Appadurai 1986, 50).

Daher stellen sich Fragen nach der Verantwortung von Markthandlungen und nach der Verantwortungsreichweite spekulativ getriebener Vertragsabschlüsse neu. Von ökonomischer Seite werden Spekulationen vor allem aus zwei Gründen begrüßt: da sie (vermeintlich) Liquidität in den Markt bringen und weil Preis- und Absatzrisiken der Produzenten umverteilt werden. Doch wer für Gewinne und Verluste letztlich bezahlt, wurde im CBOT ausgeblendet.

Die Händler beschreiben den Markt als eine Art Krieg aller gegen alle. [...]. Aus der wirtschaftlichen Notlage von Ländern und Einzelpersonen lassen sich Gewinne erzielen, und bei den Unsozialen gibt es keine Verantwortung gegenüber irgendeinem Einzelnen oder gegenüber irgendetwas außerhalb ihrer eigenen Ziele. Das Chaos in der Wirtschaft und die Verluste anderer Menschen auszunutzen, um Profit zu machen, ist das Handwerkszeug der Spekulation. [...]. Dieses System der Verantwortlichkeit – jeder Händler für sich selbst – ist das bestimmende Merkmal der Nicht-Sozialität, das es den Händlern erlaubt, vom Ruin anderer zu profitieren und moralischen Implikationen zu entgehen. (Zaloom 2006, 117).

Die Haftung der Händler bezog sich in diesem System lediglich auf den jeweiligen Deal, den unmittelbaren Vertragsabschluss – und darauf, ob hierdurch für die Firma Gewinne oder Verluste entstanden. Die CBOT-Regeln verlangten von jedem Händler ein Konto zu führen, um Verluste während eines

Handelstages abfedern zu können. Dessen Einlagen wurden jeden Abend ausgeglichen; nur wer eine entsprechende ›*Margin*‹ vorhielt, konnte weiter im Markt tätig sein (ebd. 97). In die Lieferketten von Weizen, die von Produzierenden in den USA zu Konsumenten in Kairo reichen können, waren Händler am CBOT nicht eingebunden, wenigstens nicht unmittelbar. Dennoch hat ihr Handeln Auswirkungen auf die Preisbildung von realem Getreide. Da allerdings ein Großteil der Transaktionen, mit denen die Händler befasst waren, sich im spekulativen Zukunftsmarkt abspielten, waren sie ihrem Arbeitgeber und dem Gesetzgeber gegenüber nur für diese Arbitragegewinne verantwortlich, für andere Gewinne oder Verluste – etwa den Hunger Dritter – hafteten sie nicht. Eine Vorstellung davon zu haben, was jenseits der *Pits* passierte, was außerhalb von Chicago stattfand, oder inwieweit Personen gar außerhalb der USA von Marktentscheidungen und Preisbewegungen betroffen waren, war nicht Teil der Ausbildung und kaum Bestandteil der Alltagsroutine. Im Gegenteil, würden solche Überlegungen die Fokussierung der Akteure auf ihre Arbeit bedrohen.

Diese Einstellung wurde durch die spezifische Ethik des Handels befördert. Der typische Parkethändler war, entsprechend der Erfahrungen von Zaloom (2006), männlich, weiß, in seiner Außendarstellung heterosexuell und handelte dann besonders professionell, wenn es ihm gelang, während des psychisch wie physisch anstrengenden körperbetonten, lauten und engen Handelsgeschehens die emotionalen und sozialen Aspekte des Handels auszublenken, um Verluste wie Gewinne stoisch abzarbeiten. Die erfolgreichsten Händler arbeiteten extrem schnell und waren risikobereit. Ihre Tätigkeit wird wie folgt beschrieben: »auf Sekundenbasis arbeiten«, »niemals zurückblicken«, »im Handumdrehen in den Markt ein- und aussteigen« (Zaloom 2006, 129). Diese Performance generierte einen kollektiven Handlungsdruck: »Der Markt residiert in der Gegenwart, in der Vereinbarung zwischen einem Käufer und einem Verkäufer, die gerade abgeschlossen wird. Wenn ein Preis festgelegt und ein Geschäft abgewickelt wurde, hat sich der Markt bereits bewegt« (ebd. 135). Sexualisierte Sprache war Alltag: »*fucking and being fucked* sind die üblichen Ausdrücke für finanzielle Dominanz und Ruin« (ebd. 123), während ›der Markt‹ mit fast religiösen Bezügen bedacht wird: »Der Markt hat immer Recht« (ebd. 139). Das entspricht den Ausführungen von Ho (2012), die als Anthropologin an der Wall-Street gearbeitet hat und bei den Händlern eine (vermeintliche) moralische Überlegenheit identifizierte, die diese zum einen aus ihrem Verständnis der Wall-Street als »dem besten Finanzsystem der Welt« ableiteten und zum anderen durch die »*Smartness*« der Marktakteure

legitimierten; was auf der Annahme beruht, dass so viele clevere Personen, wie sie an der Wall-Street zusammenkommen, sich ja kaum irren könnten (Ho 2012, 421).

Befördert wurde die Performance der CBOT-Händler, ihr ›Funktionieren im System‹, durch die Strategie, das gehandelte Kapital gedanklich vom Geld außerhalb der Börse zu trennen. Beim Parketthandel wurde nicht in Dollars gedacht: Preisintervalle wurden als »ticks« bezeichnet; das zugrunde liegende Zahlungsmittel, der Dollar, bekam schlicht einen anderen Namen. In diesem Sinne handelte ein Händler perfekt, wenn es ihm gelang, soziale Kontexte auszublen- den:

Sie müssen ihr Selbst-Bewusstsein aufgeben, um vollen Zugang zum Inneren des Marktes zu erhalten, und Disziplin anwenden, um äußere Kontexte aus ihren bewussten Gedanken auszublenden und ihre Fähigkeiten zu verbessern, den Markt zu lesen, zu interpretieren und sich letztlich mit ihm zu verschmelzen. Händler sprechen oft davon, ›in der Zone‹ zu sein oder eine ›Flow‹-Erfahrung zu machen. (Zaloom 2006, 135).

Das jahrelange harte Training im Parketthandel und die Disziplinierung der Händler, persönliche Aspekte sowie soziale Kontexte zu ignorieren und sich dem Markt völlig hinzugeben (»totales Eintauchen wird gelobt« Borch et al. 2015, 1087), sind bereits als Vorstufe zum elektronischen Handel und der neuen Rolle der Algorithmen zu verstehen, die noch emotionsloser und entsozialisierter operieren. Überlegungen zu gesellschaftlichen Konsequenzen des eigenen Handelns und deren Auswirkungen auf die Preisbildung bei Lebensmitteln erscheinen in dieser Logik geradezu abwegig. Ganz zu schweigen davon, dass individuelles Wissen über das Zusammenwirken von Finanzmarkttransaktionen und Dynamiken in Nahrungssystemen in dieser Gruppe kaum existiert, ist eine entsprechende Wissensaneignung auch nicht vorgesehen und daraus abgeleitete Verantwortlichkeiten des Börsenhandels werden nicht diskutiert.

Eine neue infrastrukturell getriebene Entwicklung, die einen grundlegenden Umbruch der Preisbildungsmechanismen nach sich zog, kündigte sich in den 1990er Jahren an: Technologische Innovationen in der Datenverarbeitung machten den Handelsort innerhalb des CBOT-Gebäudes – die *Pits* – obsolet. Ende der 1990er Jahre waren in Chicago etwa 50.000 Personen direkt in den Parketthandel eingebunden und noch weitere 100.000 Beschäftigte davon abhängig (MacKenzie 2013, 11). Doch zunehmend vermittelten nicht mehr die Parkethändler in direkter physischer Konkurrenz zueinander zwischen

Anbietenden und Nachfragenden, sondern delokalisierte neue Akteure: Assemblagen aus Computern, Programmen, Datennetzwerken und Analysten. Im Jahr 2007 mündet der Digitalisierungsdruck gegen den Widerstand vieler Händler in dem Zusammenschluss mit dem Chicago Mercantile Exchange (CME), der heute der weltweit führende Derivate-Handelsplatz der Welt ist. Der CBOT wurde nun endgültig Teil einer größeren Finanzgruppe und der Parketthandel verlor seine Bedeutung. MacKenzie, der die Auktionsräume in Chicago mehrfach besuchte, hält fest: »Im Oktober 2011 waren sie ruhig und in einigen Fällen sogar verlassen. Kein einziger Händler stand mehr in der Weizenterminbörse, dem ursprünglichen Herzstück des Board of Trade« (2015, 652). Die Reichweite dieser Fusion, die für das Ende einer Ära steht, wird an folgender, vier Jahre später getätigten, Aussage deutlich:

Die CME ist die wichtigste Finanzbörse der Welt und hat weder in den USA noch auf internationaler Ebene einen wirklichen Konkurrenten. Sie handelt mit *Futures*, d.h. mit standardisierten Verträgen zwischen zwei Teilnehmern, die im Wesentlichen darin bestehen, dass der eine Teilnehmer sich verpflichtet, eine bestimmte Menge eines Rohstoffs wie z.B. Getreide zu einem bestimmten Termin in der Zukunft zu einem heute vereinbarten Preis zu kaufen und der andere Teilnehmer diese zu verkaufen. Obwohl man meinen könnte, dass der Preis eines *Futures*-Kontrakts auf Getreide dem Preis des zugrunde liegenden physischen Rohstoffs folgen würde, ist es in Wirklichkeit umgekehrt: Die schiere Menge des Kauf- und Verkaufsinteresses auf den *Futures*-Märkten bedeutet, dass der Preis von Rohstoffen oft tatsächlich durch diese Märkte festgelegt wird und nicht durch den direkten Kauf und Verkauf des zugrunde liegenden Rohstoffs. (MacKenzie 2019a, 2).

Die Auflösung des Parketthandels, die Digitalisierung der Finanztransaktionen und die Verschiebung der Marktmacht hatten demnach weitreichende Auswirkungen. Preise, die aus Spekulationen hervorgehen, also sich aus Transaktionen bei Warentermingeschäften ableiten, bilden seither die Orientierungsmarker für die Preisentwicklungen realer Produkte. Fiktive Preise, die auf Wetten basieren, beeinflussen reale Weizenpreise – nicht umgekehrt. Die Nahrungspreiskrisen von 2008 und 2011 machten die Konsequenzen in Form einer dramatischen Zunahme von Hungernden deutlich (vgl. Gertel 2014). Auf solche artifizielle Preisbildungsprozesse und sozial unverträgliche Profitstrategien wird bei der Betrachtung der Algorithmen noch zurückzukommen sein. Doch das Feld der Akteure im internationalen Getreidehandel ist größer und ohne die alteingesessenen Firmen, die ursprünglich den Transport von

Getreide zwischen Produzierenden und Konsumierenden organisierten, nicht zu verstehen. Die USA spielen dabei weiterhin eine zentrale Rolle.

Ägyptens Weizendefizit und die Rolle der USA

Nach dem Zweiten Weltkrieg begannen Dutzende von Ländern, die sich zuvor selbst ernährt hatten, für einen wesentlichen Teil ihrer Nahrungsmittelversorgung von einer weit entfernten Quelle – den Vereinigten Staaten – abhängig zu werden. Als Amerika zum Zentrum des weltweiten Nahrungsmittelsystems wurde, veränderten sich die Handelswege, es entstanden neue Wirtschaftsbeziehungen, und Getreide wurde zu einer der Grundlagen des amerikanischen Imperiums der Nachkriegszeit. Dies hatte Auswirkungen auf die Lebensmittelpreise, die Ernährungsgewohnheiten, den Dollar, die Politik und die Diplomatie. (Morgan 1979, VII).

Nach Ende des Zweiten Weltkrieges kommt es nicht nur auf geopolitischer Ebene zu einer globalen Rekonfiguration. Gegenüber den ehemaligen europäischen Kolonialmächten setzen sich die USA weltweit als neue Supermacht durch, wenn auch im Gefüge des Kalten Krieges. Sie nehmen zudem im globalen Nahrungssystem eine Schlüsselposition ein, auf die Morgan (1979) im oben wiedergegebenen Zitat verweist. Die internationalen Weizenimporte wurden von ihnen dominiert (vgl. Tab.3-1). Hierfür stehen die Beziehungen zwischen den USA und Ägypten emblematisch: Sie waren für beide Seiten über mehrere Dekaden hinweg von herausragender Bedeutung (vgl. Gertel 2010a, 89, Abb. 2–2). Verstärkt seit den 1970er Jahren sollten Lieferbindungen zwischen den USA und Ägypten die US-amerikanische Industrie fördern, während finanzielle und technische Leistungen den Ausbau von Absatzmärkten für Agrarprodukte und die Wahrung politischer Stabilität und Einflussnahme im Nahen Osten sichern sollten. Diese Transfers waren als ›Hilfe‹ deklariert, implizierten aber für Ägypten einen wichtigen wiewohl konditionierten Ressourcentransfer in Form von Waren und Kapital. Nichtsdestotrotz waren und sind die Beziehungen zwischen den beiden Ländern deutlich durch Asymmetrien in den Machtstrukturen geprägt, deren Gewichtung von Mitchell vor über einem Vierteljahrhundert pointiert als ›*America's Egypt*‹ zusammengefasst wurde (1995, 129).

Tab. 3–1: Weizenexporte im internationalen Vergleich (pro Jahr)

Rang	Land	Exporte	Exporte	Exporte 2021
		Ø 1995–2004 (1.000t)	Ø 2011–2021 (1.000t)	
1	USA	27.966	26.339	24.014
2	Kanada	16.165	21.490	21.546
3	Frankreich	15.610	18.638	16.091
4	Australien	14.975	17.324	25.563
5	Argentinien	8.541	8.522	9.485
6	Deutschland	4.589	8.033	7.100
7	Kasachstan	3.248	4.774	3.815
8	Großbritannien	3.001	1.194	294
9	Russland	2.784	26.115	27.366
10	Ukraine	2.410	13.965	19.395

Quelle: Gertel (2010a, 87) & FAO (Faostat; letzter Zugriff 31.01.2023). Anmerkungen: Es wird die jährliche durchschnittliche Exportmenge angegeben, gemittelt über zehn bzw. elf Jahre.

Die U.S. Agency for International Development (USAID) war lange mit Abstand der bedeutendste Geber für Ägypten – und Ägypten war, nach Israel, das wichtigste Empfängerland US-amerikanischer Hilfe in der Region. Allein in der Zeit zwischen 1975 und 1996 erhielt Ägypten durch USAID ökonomische Unterstützung in Höhe von insgesamt 21 Milliarden US Dollar. Dies entspricht etwa einer Milliarde US Dollar pro Jahr – und zwar ohne militärische Hilfe, die ebenfalls in dieser Größenordnung lag. Seither hat sich die Rolle Ägyptens in der US-amerikanischen Politik verschoben: Ab 1998 wurde die Hilfe reduziert, und zwar von 815 Millionen US Dollar auf 415 Millionen US Dollar im Jahr 2008. Währenddessen beliefen sich die Militärausgaben nach dem 11. September 2001 unter dem Stichwort »Global War on Terror« weiterhin auf ca. 1,3 Milliarden US Dollar und gewannen damit relational an Bedeutung (vgl. Gertel 2010a, 91). Als USAID Mitte der 1970er Jahre in Ägypten aktiv geworden war, beschränkte sich ihre Aufgabe zunächst auf die Verbesserung der physischen Infrastruktur, die infolge der beiden Kriege mit Israel gelitten hatte: Beispiels-

weise wurde der Suez-Kanal mit amerikanischer Hilfe instand gesetzt, Hafenanlagen errichtet und die ägyptische Stromversorgung modernisiert.

Nach den Camp-David-Vereinbarungen (1978) – die den Frieden mit Israel brachten, aber auch die partielle politische Isolation von der arabischen Welt nach sich zogen – avancierte Ägypten zu einem der wichtigsten Empfängerländer US-amerikanischer Unterstützungen (vgl. Weinbaum 1986). Mit der internationalen Schuldenkrise und dem Ende der ökonomischen Boom-Dekade, als die ägyptische Auslandsverschuldung, nicht zuletzt aufgrund US-amerikanischer Importe, dramatisch zugenommen hatte, wurde von den Gebern Mitte der 1980er Jahre die Öffnung gegenüber dem Weltmarkt weiter forciert und die vermeintlichen Wachstumspole Landwirtschaft und Industrie maßgeblich gefördert. Immer stärker zeichnete sich dabei eine Hinwendung zur Unterstützung des Privatsektors ab. Staatsinterventionen wurden seitens der US-Regierung zusehends als Haupthindernis von Entwicklung angesehen und die sich neu ausbildende inhaltliche Allianz zwischen USAID, Weltbank und IWF – alle mit Sitz in Washington (Washington Konsensus) – zog durch die Anwendung sogenannter ›konditionierter Hilfe‹ eine entsprechende Änderung der ägyptischen Regierungspolitik nach sich. Das Motto »*get the prices right*« (Sadowski 1991, 2) bekam die Funktion einer umfassenden Entwicklungsstrategie, die den ökonomischen Liberalisierungsbemühungen seither Pate stand.

Parallel zum neuen politisch-ökonomischen Gefüge, in das Ägypten eingebunden wurde, veränderte sich auch seine Position im globalen Nahrungssystem: Das Land avancierte, gefolgt von Indonesien und Algerien, zum wichtigsten Getreideimporteure der Welt (vgl. Tab. 3–2). Mehr als zehn Millionen Tonnen Weizen muss Ägypten jährlich importieren. Das Angebot an Weizen auf dem internationalen Markt ist allerdings überschaubar: Nur wenige Länder treten als Exporteure auf (vgl. Tab. 3–1). Ihre Komposition hat sich in den vergangenen Dekaden wenig, aber im Hinblick auf die Situation des Getreidemarktes im Jahr 2022, durch den russischen Angriffskrieg auf die Ukraine, dennoch sehr bedeutsam verändert. Werden zwei Zeitabschnitte betrachtet, so spielten für den ersten Zeitraum, ab Mitte der 1990er Jahre, zunächst sechs Länder eine zentrale Rolle. Gemittelt über zehn Jahre (1995–2004) sind dies: die USA, gefolgt von Frankreich, Kanada und Australien sowie mit Abstand Argentinien und Deutschland. Die Exportleistungen von Russland und der Ukraine waren damals noch von nachgeordneter Bedeutung. Eine Dekade später, ab der zweiten Hälfte der 2010er Jahre, hat sich die Zusammensetzung der sechs wichtigsten Exportländer verschoben. Russland und

Tab. 3–2: Weizenimporte in Nordafrika

Rang	Land	Importe Ø 2011–2021 (1.000t)	Produktion Ø 2011–2021 (1.000t)	Importanteil (%)
1	Ägypten	10.468	8.895	54 %
3	Algerien	7.513	2.977	72 %
16	Marokko	4.245	5.572	43 %
26	Tunesien	1.829	1.211	60 %
39	Libyen	1.274	170	88 %
2	Indonesien	8.819	0	100 %
4	Italien	7.200	7.182	50 %
5	Brasilien	6.292	5.825	52 %
6	Türkei	5.973	20.436	23 %
7	China	5.704	129.365	4 %

Quelle: FAO (Faostat; letzter Zugriff 31.01.23). Anmerkungen: Es wird die jährliche durchschnittliche Importmenge angegeben, gemittelt über elf Jahre (2011–2021). Hierauf bezieht sich auch die Rangfolge der weltweit größten Weizenimporteure.

die Ukraine sind zwischenzeitlich zu wichtigen Exportnationen aufgestiegen (vgl. Beitrag Amann, in diesem Band). Russlands Exporte haben um den Faktor neun zugenommen, und die Ukraine konnte ihr Exportvolumen um den Faktor sechs ausbauen. Die dortigen Schwarzerdeböden gelten als besonders produktiv (Kingsman 2019, 51). Während Russland und die USA somit jüngst ähnlich große Marktanteile halten, war die Dynamik 2021 besonders bei der Ukraine sichtbar: sie hatte sich unmittelbar vor dem Krieg unter den Top sechs der Weizenexportländer etabliert.

Nicht nur verfügen Länder des Globalen Nordens somit über ein Surplus von Getreide und besitzen mit entsprechenden Exporten ein strategisches Mittel, um auch politisch Einfluss auszuüben. Mit dem kriegsbedingten Einbruch der Weizenproduktion und der Exporte aus der Ukraine und aus Russland wird ab Februar 2022 zudem die Verwundbarkeit der internationalen Getreideversorgung offensichtlich, ganz besonders für die importabhängigen Länder in Nordafrika, die, bis auf Marokko über 50 Prozent ihres Bedarfs aus

dem Ausland beziehen müssen, wobei Libyen und Algerien durch ihre Ölvorkommen prinzipiell über eine höhere Kaufkraft verfügen als etwa Tunesien und Ägypten. Die Stärke der Abhängigkeit wird daran ersichtlich, dass im Jahr 2021 zur Deckung der immensen ägyptischen Nachfrage über 70 Prozent der Weizenimporte allein aus Russland und der Ukraine stammten (FAO 2022).

Aus ägyptischer Sicht begannen die systematischen Weizenimporte aus dem Ausland vor über 70 Jahren; sie nahmen seit Mitte der 1950er Jahre zu.³ Ein Großteil des Importweizens bestand zunächst aus Nahrungsmittelhilfe. Mit der sogenannten Öffnungspolitik ab 1974 stiegen die Importe deutlich an; sie vervierfachten sich bis 1984. Die Hilfe erreichte Höchstwerte und die Rolle der USA war zentral. Die Nahrungsmittelhilfe, die Ägypten in den 21 Jahren zwischen 1975 bis 1996 von US-amerikanischer Seite gewährt wurde, belief sich finanziell auf über 3,8 Milliarden US Dollar. Sie wurde in Ägypten nicht durch USAID, sondern durch das United States Department of Agriculture (USDA) abgewickelt. Das wichtigste Instrument der US-amerikanischen Nahrungsmittelhilfe war lange Jahre der Agricultural Trade Development and Assistance Act von 1954, der als Public Law-480 (PL-480) bekannt wurde. Das PL-480 war als Gesetzesgrundlage zunächst zum Absatz US-amerikanischer Surplus-Produktion eingerichtet worden. Später, in den 1960er Jahren, waren Hilfsmaßnahmen im Rahmen des PL-480 vor allem an militärische und sicherheitspolitische Ziele gekoppelt. Seit den 1970er Jahren, als die internationalen Getreidepreise in die Höhe stiegen, wurde der vormalige Hilfscharakter dieses Programms endgültig von der marktorientierten Exportfunktion überlagert. Ägypten, das bereits in den 1960er Jahren Nahrungsmittelhilfe unter den Bedingungen des PL-480 erhielt, avancierte zwischenzeitlich zum weltweit größten Empfänger:

Das ägyptische Programm ist das größte der Welt und verfügt derzeit über jährliche Mittel in Höhe von 150–200 Millionen Dollar. [...] Seit [1975] hat es Ägypten mit über 20 Millionen Tonnen Nahrungsmitteln im Wert von über 4 Milliarden Dollar versorgt – vor allem mit Weizen, Weizenmehl, Talg, Baumwolle und Pflanzenöl. (Lee 1992, 2).

Die US-amerikanische Nahrungsmittelhilfe hatte im Vergleich zu anderen Gebern bis Anfang der 1990er Jahre mit 82 Prozent den weitaus größten Anteil

3 Die folgenden Ausführungen stützen sich maßgeblich auf die Einblicke, die unter Gertel (2010a, 90–100) veröffentlicht wurden.

inne. An zweiter Stelle rangierte die Europäische Union mit neun Prozent, gefolgt von Frankreich, Australien, Kanada und Italien (vgl. Gertel 2010a). Der Umfang der US-amerikanischen Nahrungsmittelhilfe ist seit den 1990er Jahren allerdings rückläufig; das PL-480 wurde in Ägypten kaum mehr nachgefragt. Stattdessen wurden andere Programme der USA wichtiger.

Aus Perspektive der amerikanischen Weizenexporteure stellte sich bis Mitte der 1990er Jahre ein sehr positives Bild dar: Den US-amerikanischen Interessenverbänden war es mit Unterstützung des USDA gelungen, ihre Weizenexporte immer weiter zu steigern. Zum kommerziellen Absatz von US-amerikanischem Getreide und anderen Agrarprodukten waren Mitte der 1980er Jahre noch zwei weitere staatliche Programme initiiert worden, die in Ägypten immer stärker an Bedeutung gewinnen sollten: Das US Export Enhancement Program (EEP) wurde 1985 eingeführt und kombinierte überschüssige Nahrungsmittelreserven der US-Regierung mit kommerziellen Exporten, um mit den dadurch erzielten, reduzierten Exportpreisen auf dem Weltagrarmarkt konkurrenzfähiger zu werden. Alternativ dazu wurde den amerikanischen Exporteuren vom USDA ein absatzorientierter Bonus ausgeschüttet, den diese teilweise an die (ägyptischen) Importeure weitergaben, um deren Kosten zu verringern. Der Hintergrund zur Einrichtung dieses Programms bestand darin, dass ein überbewerteter Dollar in den 1980er Jahren die US-amerikanischen Agrarexporte in die Defensive gebracht hatte und ein Handelskrieg mit der Europäischen Gemeinschaft ausgetragen wurde, und zwar vor allem über die Absatzmärkte im Nahen Osten. Das USDA geriet daher von Seiten der US-amerikanischen Agrarlobby zusehends unter Druck, den sinkenden Exportraten entgegenzusteuern. Daraufhin wurde das EEP entwickelt und unter anderem in Ägypten eingesetzt (Dethier & Funk 1987, 25). Bereits 1991 überstiegen die Weizenimporte, die mit Hilfe des EEP an Ägypten verkauft wurden – nämlich ca. zwei Millionen Tonnen – die 1.1 Millionen Tonnen Importweizen, die noch über das PL-480 nach Ägypten verschifft wurden. 1992 waren es bereits 3,7 Millionen Tonnen Weizen, die über das EEP nach Ägypten gelangten. Hierdurch wurde die Nahrungsmittelhilfe – formell als kommerzielle Lieferung deklariert – indirekt fortgesetzt. Das EEP kam in Ägypten erst 2002 zu einem Ende.

Bei dem zweiten Programm handelte es sich um das General Sales Manager-102 (GSM-102) Program, das US-amerikanische Agrarexporte durch Regierungsgarantien für Kredite mit Laufzeiten von bis zu drei Jahren absicherte. Von ägyptischer Seite wurde es vor allem in den Jahren 1988 und 1989 in Anspruch genommen, als für die Importe Kredite in einer Höhe von 550 Mil-

lionen US Dollar aufgenommen wurden. Anfang der 1990er Jahre war die ägyptische Nachfrage rückläufig, wiewohl das Programm prinzipiell zur Verfügung stand.

Parallel dazu wurde ab Mitte der 1980er Jahre die einheimische Produktion in Ägypten erhöht: Mehr landwirtschaftliche Flächen wurden durch Weizen belegt und durch Saatgutzertifizierung und andere Maßnahmen höhere Erträge erzielt. Gleichzeitig wurden die Importe zusehend kommerzialisiert. Bis Anfang der 1990er Jahre spielten vor allem langfristige Verträge bei der Sicherstellung der kommerziellen Weizenimporte eine entscheidende Rolle. So hatte Ägypten beispielsweise ein *Long Term Wheat Supply Agreement* mit Australien, das bis einschließlich 1994 lief und vorsah, innerhalb von fünf Jahren zehn Millionen Tonnen Weizen an Ägypten zu liefern. Mit der Sicherheit der Zulieferung waren allerdings langfristige und unvorteilhafte Preisbindungen verbunden. Ermöglicht durch den partiellen Schuldenerlass und die gestiegenen Devisenreserven – nachdem Ägypten sich im Krieg gegen den Irak auf die Seite der US-Alliierten stellte – zahlte die ägyptische Regierung seit 1991 ihre Weizeneinkäufe soweit möglich in bar. Auf diese Weise versuchte sie, keine bindenden langfristigen Abkommen mehr einzugehen und bestehende Preisvorteile auszunutzen.

Gleichzeitig wurde die Aufkaufstruktur regional nach und nach diversifiziert. Bis Mitte der 1990er Jahre stammte zwar die Hälfte aller ägyptischen Weizenimporte aus den USA, 1993 zwei Drittel und 1995 gar über 95 Prozent. Und nach einem kurzfristigen Einbruch lag der US-Anteil zur Jahrtausendwende erneut wieder bei ca. achtzig Prozent. Doch in den Jahren 2005 bis 2008 wurde damit begonnen vor allem russischen Weizen einzukaufen, die USA lieferten hingegen nur noch ein Drittel der Importe. Während die Weizenlieferungen zwar rückläufig waren blieb Ägypten allerdings einer der wichtigsten Absatzmärkte für die US-amerikanische Landwirtschaft.

Als Zwischenbilanz lässt sich somit festhalten, dass die USA und – bis zum Kriegsausbruch im Februar 2022 – Russland zu den wenigen Staaten zählen, die in der Lage sind, Getreide in großem Umfang zu exportieren. Ägypten stellt dabei einen der weltweit bedeutendsten Absatzmärkte dar. Die US-amerikanische Nahrungsmittelhilfe hat durch Getreidelieferungen dazu einen strategischen Beitrag geleistet: Sie etablierte systematisch neue Ernährungsgewohnheiten in Ägypten. Der neue Geschmack in Form einer gestiegenen Nachfrage nach Weizen schuf in Kombination mit der zunehmenden Urbanisierung und der daran gekoppelten wachsenden städtischen Abhängigkeit von Importgetreide die Voraussetzungen dafür, dass der Hilfs-

anteil immer weiter reduziert und schließlich von kommerziellen Importen verdrängt werden konnte. Dies geht – wie im Kapitel von Boukayeo & Gertel gezeigt wird – mit dem Rückzug des ägyptischen Staates aus seiner vor-maligen Verantwortung für die Bereitstellung, Verarbeitung und Verteilung von Grundnahrungsmitteln wie Weizen und Brot einher. Die verbleibende indirekte Subventionierung der kommerziellen Weizenimporte durch die US-amerikanischen Anbieter diente zwischenzeitlich jedoch nicht etwa dazu, die Nahrungsversorgung der Armutsgruppen in Kairo sicherzustellen, sondern sie verschaffte in erster Linie den US-amerikanischen Weizenhändlern einen Wettbewerbsvorteil gegenüber der internationalen Konkurrenz (vgl. Beitrag Amann, in diesem Band). Wie also sieht vor diesem Hintergrund die Firmenperspektive der Getreidehändler aus?

Das Oligopol internationaler Getreidehändler

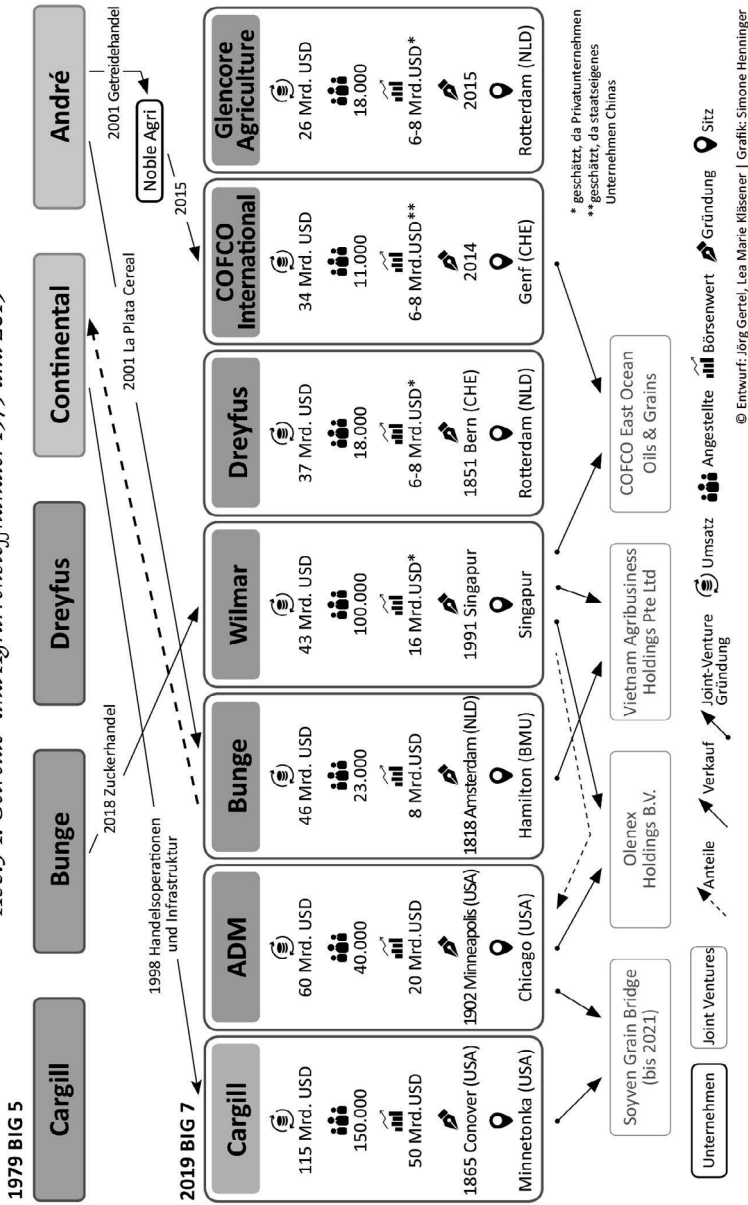
Ausgehend von der Mitte des 20. Jahrhunderts etablierten sich fünf Firmen, die *Big Five* – Cargill, Continental, Louis Dreyfus, Bunge und André – als die wichtigsten Getreidehändler der Welt und übernahmen die physische Bereitstellung und Lieferung von Getreide im Exporthandel (vgl. Abb. 3–1). Im Gegensatz zu den nationalen Interessen einzelner Regierungen sind sie international tätig und gestalten die Verbindungen zwischen weit entfernten Produktionsgebieten und den Orten der Konsumption, auch die zwischen den USA und den Ländern in Nordafrika. Die Geschichte dieser Handelsunternehmen konzentriert sich auf wenige Familien; sie ist wechselhaft, immer wieder von Krisen durchsetzt und findet ihren Ursprung in Europa. Morgan (1979) bezeichnete sie in seiner Pionierarbeit als *Merchants of Grain*. Außer Cargill – mit den Familien Cargill und MacMillan – stammten die vier anderen Firmen ursprünglich aus Belgien, Frankreich und der Schweiz, wo die Wasserwege über Rhein, Rhone und Donau damals für den Transport von Getreide in die sich industrialisierenden städtischen Gebiete Europas von zentraler Bedeutung waren. Doch die Kopplung mit dem Getreidehandel in den USA erfolgte bald. Krebs (1992), der eine der umfassendsten Materialsammlungen zur Kommerzialisierung des US-amerikanischen Agrarsektors und des transnationalen Getreidehandels vorgelegt hat, konstatiert:

Im Jahr 1921 entfielen 85 Prozent der Weizenexporte der Vereinigten Staaten auf 36 Unternehmen; Ende der 1970er Jahre exportierten nur sechs

Unternehmen – Cargill, Continental Grain, Louis Dreyfus, Bunge, Andre & Co. und Mitsui/Cook – 96 Prozent des gesamten US-Weizens, 95 Prozent des Mais, 90 Prozent des Hafers und 80 Prozent der Sorghumhirse der Nation. Die fünf größten Unternehmen wickelten auch 90 Prozent des Weizen- und Maishandels des Gemeinsamen Marktes, 90 Prozent der kanadischen Gerstenexporte, 80 Prozent der argentinischen Weizenexporte und 90 Prozent der australischen Sorghumausfuhren ab. Zusammen entfielen auf die genannten sechs Unternehmen über 60 Prozent des weltweiten Getreidehandels, einschließlich der Lieferungen im Rahmen von Nahrungsmittelhilfeprogrammen. (Krebs 1992, 303).

Cargill, Continental Grain, Louis Dreyfus, Bunge y Born, und Cook Industries tätigten in den 1980er Jahren, im Nachgang vieler Firmenzusammenschlüsse, nicht nur über neunzig Prozent der US-amerikanischen und achtzig Prozent der argentinischen Weizenexporte, vielmehr kontrollierten allein Cargill und Continental Grain auch neunzig Prozent der Getreideexporte der Europäischen Union (Gowers 1986, 40). Ihre Tätigkeit und ihr Einfluss blieben jedoch lange weitgehend unbekannt; Kneen (1995) adressiert Cargill als den »*Invisible Giant*«, während weitere Konzentrationsprozesse stattfanden. Aus den Big Five sind eine Dekade später vier Korporationen, die sogenannten ABCD-Firmen hervorgegangen (Murphy et al. 2012): Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill und Louis Dreyfus. Das Unternehmen Cargill, von dem noch ausführlicher die Rede sein wird, hatte bereits 1998 seinen wichtigsten Konkurrenten Continental Grain übernommen (Gertel 2010a), Cook Industries ging aufgrund ungedeckter Positionen bei Warenermingsgeschäften mit Sojabohnen in Konkurs (Kingsman 2019, 44) und die in der Schweiz ansässige Firma Andre war 2002 bankrott gegangen. Hingegen stieg ADM seit den 1970er Jahren zum Global Player auf. Schwerpunkte waren und sind neben dem Getreidehandel vor allem die Soja- und Kakao-Produktion sowie deren Verarbeitung. Bunge, 1818 in den Niederlanden gegründet, ist das älteste der vier Unternehmen. Es hat seinen Firmensitz 1999 in die USA verlegt und ist der größte Getreidehändler in Südamerika. Louis Dreyfus wurde 1851 von einer Elsässer Familie in der Schweiz gegründet, und handelt neben Getreide vor allem mit Baumwolle und Reis.

Abb.3-1: Getreide- und Agrarrohstoffhändler 1979 und 2019



Diese vier Firmen kontrollierten zwischenzeitlich einen Großteil des Weltgetreidehandels. Mehr noch: Ihre Tätigkeit, die sich lange vor allem auf die physische Bewegung, den Transport und die Lagerung von Getreide sowie den Handel konzentrierte, wurde in den vergangenen Dekaden diversifiziert. Sie umfasst heute die Bereitstellung von Saatgut, Düngemittel und Pflanzenschutzmittel für die landwirtschaftliche Produktion, den Aufkauf landwirtschaftlicher Produkte, deren Transport, Lagerung und Vermarktung sowie auch die Vergabe von Krediten. Die Firmen sind als landbesitzende, produzierende und rohstoffverarbeitende Unternehmen in Transport und Logistik sowie in der Energiebranche (Biotreibstoffe) tätig und ebenso als Finanzdienstleister aktiv. Sie operieren weltumspannend und sind hochgradig vertikal integriert (Gertel 2014). Durch Vertretungen in unterschiedlichen Gremien wie der Börse etwa dem CBOT nahmen und nehmen die großen Firmen darüber hinaus seit langem Einfluss auf diese Marktplätze:

Heute [Anfang der 1990er Jahre] dominiert eine Handvoll großer Händler die Mitgliedschaft an Rohstoffbörsen wie dem Chicago Board of Trade, dem Kansas City Board of Trade und der Minneapolis Grain Exchange und ist in mehreren der Gremien und Ausschüsse, die diese Börsen leiten, unverhältnismäßig stark vertreten. (Krebs 1992, 305).

Die Firmen werden privatwirtschaftlich geführt und waren bzw. sind gegenwärtig noch immer – wie bei Cargill und Louis Dreyfus – überwiegend in Familienbesitz und operieren dabei auf der Basis geschlossener Wissensnetzwerke. Für die Konsolidierung der Marktmacht sind die personellen Verflechtungen zwischen den Firmen und der US-amerikanischen Politik sowie die internationale Expansion von entscheidender Bedeutung (Gertel 2014). Die personellen Verflechtungen durchziehen alle gesellschaftlichen Ebenen und reichen vom Wechsel der Arbeitsfelder von Beschäftigten, etwa zwischen lokalen Agrarbanken oder regionalen Getreideverbänden, bis zum personellen Transfer zwischen den großen Unternehmen und in politische Ämter. Bei Cargill geht dies bis hin zur Mitwirkung der Betriebseigentümer im vom US-Präsidenten geleiteten Export Council. Mit den Personen wechselt auch das Wissen, Interessensüberschneidungen bleiben dementsprechend nicht aus.

Eine öffentliche Kontrolle bleibt schwierig, auch da die Firmen international tätig sind, über bessere, global orientierte Informationssysteme verfügen als einzelne Regierungen, institutionell weit verzweigt aufgebaut sind und finanzielle Abrechnungen oft über Drittländer abwickeln. Morgan führt für die 1970er Jahre ein Beispiel an: Wenn etwa Cargill eine bestimmte Menge Getrei-

de für einen holländischen Viehzuchtbetrieb über den Mississippi und Baton Rouge nach Rotterdam verschifft, ist zwar der Transportweg relativ einfach, die Abrechnung jedoch weitaus komplexer. In den Büchern verkauft Cargill das Getreide zunächst an den firmeneigenen Ableger Tradax International mit Sitz in Panama. Dieser wiederum stellt Tradax in Genf als *Subcontracter* ein, die ihrerseits Tradax Holland beauftragen, den Handelsabschluss mit dem holländischen Viehzuchtbetrieb zu arrangieren. Die Gewinne aus dem Geschäft werden dann dem steuerbegünstigten Tradax International in Panama gutgeschrieben, während Tradax in Genf lediglich einen kleineren Festbetrag für seine Vermittlungsdienste erhält (Morgan 1979, 205). Für Staaten, die in einen solchen Handelsvorgang eingebunden sind, stellt sich daher nicht nur der Nachvollzug von Informationsflüssen, Abrechnungswegen und Transportstrecken als problematisch dar, auch eine eventuelle Sanktionierung ist beinahe unmöglich.

Cargill, 1865 gegründet, kommt innerhalb der ABCD Firmen eine herausragende Rolle zu (Broehl 1998): Die Firma ist etwa 160 Jahre alt, zu 85 Prozent in den Händen von zwei Familien, beschäftigt weltweit über 150.000 Angestellte, ist in 67 Ländern aktiv und hatte in der Zeit ihres Bestehens bis zum Jahr 2000 lediglich sechs Geschäftsführer. Dementsprechend verfügt die Firma über immense Informationsressourcen, während das Insiderwissen auf die Familie und die engsten Mitarbeiter beschränkt bleibt:

›Cargill ist das erfolgreichste Unternehmen im Bereich der Datenerfassung in der Landwirtschaft‹, sagte Bob Bergland, Landwirtschaftsminister unter Präsident Carter. ›Sie sind allen anderen haushoch überlegen‹. Bergland erklärte uns ganz unverblümt, dass Whitney MacMillan (einer der Eigentümer) im Bereich der landwirtschaftlichen Nachrichtendienste mehr weiß als CIA-Direktor William Casey, und dass sein Unternehmen in der Lage ist, mehr Informationen zu generieren als die riesigen Datenerfassungssysteme des US-Landwirtschaftsministeriums (USDA). ›Das Unternehmen hat mehr Angestellte in Übersee als das USDA, und diese Leute haben mehr Freiheiten als die Abgesandten des Ministeriums, um Sondierungen auf dem Land vorzunehmen‹, erklärte Bergland. Der texanische Agrarkommissar Jim Hightower stimmt Berglands Einschätzung zu. ›Sie sind nicht nur geheimnisvoll, sie sind in einem geheimnisvollen Geschäft tätig‹, sagte er über Cargill. ›Sie sind weltweit tätig. Und ich sage Ihnen, sie haben mehr Agenten als die CIA‹. (In: Nader & Taylor 1986, 312).

Salerno (2014; 2017) bestätigt 30 Jahre später diese Aussage; sie beschreibt die Verzahnung zwischen den Arbeiten der Cargill-Angestellten vor Ort mit der zentralen Unternehmensplattform, die 70 Tochtergesellschaften integriert, um aus diesem vielfältigen Wissen bei Spekulationsgeschäften Kapital zu schlagen. Die Nutzung des Insiderwissens, so Salerno, gelte jedoch nicht als Insiderhandel. Eines der Tochterunternehmen von Cargill, Black River, stellt fest:

Wir verbringen sehr viel Zeit damit, die Fundamentaldaten des Marktes zu analysieren, Daten zu sammeln, die Kassamärkte zu beobachten und zu diskutieren sowie mit Cargill zusammenzuarbeiten, um die Daten für diese spezifischen Märkte zu verstehen, auf denen wir Informationen und Standpunkte teilen. Wir haben Zugang zu einem großen Teil der Forschung von [Cargill] in Bezug auf diese spezifischen Geldmärkte. (Lindsey 2013, o. S.).

Wissensproduktion, Preis- und Investitionsdynamiken sowie Risikomanagement wirken auch bei Cargill zusammen. Ivo A. Sarjanovic, ehemaliger Vize Präsident von Cargill Switzerland führt aus:

Rohstoffhändler messen das Risiko anhand des *Daily Value at Risk* (DVAR), d.h. des Geldbetrags, den sie täglich riskieren. Risikomanager in einem Unternehmen betrachten historische Preisdaten, um zu sehen, wie volatil die Preise in der Vergangenheit waren, um abzuschätzen, wie volatil sie in der Zukunft sein werden. Da DVAR ein rückwärtsgerichtetes Instrument ist, können Sie die Einschätzung ergänzen, indem Sie die Position »ausweiten«, um zu sehen, wie sich die Preise in verschiedenen Szenarien entwickeln könnten, insbesondere in Szenarien, die an beiden Enden der Verteilungskurve liegen – Ereignisse, die wir als »Schwarzen Schwan« bezeichnen.

Die Höhe des Risikos, das ein Händler oder eine Abteilung eingehen darf, wird durch DVAR – und Stresslimits begrenzt. Diese Zahl ist aus zwei Gründen wichtig: Erstens wird ein Händler danach beurteilt, welches Vielfache des DVAR er oder sie erreicht. Gute Händler sollten das Sechs- bis Siebenfachen erreichen. Zweitens ist die Höhe des Risikos, das ein Handelsunternehmen eingeht, eine Funktion seines Eigenkapitals. Im Allgemeinen sollte das Eigenkapital eng mit dem Gesamtbetrag des Risikos verknüpft sein, das die Händler des Unternehmens eingehen. (Sarjanovic in: Kingsman 2019, 132).

Daten- und Wissensmanagement, inklusive Risikobewertung machen deutlich, wie zentral im Handel mit Agrarprodukten und in Finanzmärkten der Zu-

gang, die Kontrolle und die Verarbeitung der richtigen Informationen ist. Die Mehrzahl der Informationen sind nicht öffentlich und werden es nie werden, sie liegen nur firmenintern vor und werden kaum jemals mit externen Personen und Institutionen geteilt. Sie sind fundamentaler Teil des Firmenskapitals und werden im Bourdieuschen Sinne (1983) immer wieder in monetäres Kapital konvertiert.

Vor diesem Hintergrund gilt es den jüngeren historischen Um- und Ausbau des Firmennetzes zu betrachten, bei dem monetäres Kapital in Infrastruktur investiert wird. Noch in den 1980er Jahren besaß Cargill firmeneigene Schiffe und Container und mietete zeitweise komplette Eisenbahnzüge, um sie regelmäßig zwischen den Getreidesammelpunkten in Illinois und den Verschiffungsanlagen im Golf von Mexiko pendeln zu lassen (Broehl 1992, 875). Cargill und Continental Grain verfügten zudem Ende der 1980er Jahre über 50 Prozent der US-amerikanischen Getreidespeicher und kontrollierten damit strategische Lagereinheiten für den internationalen Exportmarkt (Heffernan & Constance 1994, 39). Das Zusammenspiel von eigenen Speichereinrichtungen, Transport- und Kommunikationsinfrastruktur bot die Vorteile der *Economies of Scale*, also etwa günstige Frachtkosten, und ermöglichte die optimale zeitliche Koordinierung von Transporten, die – unter Ausnutzung aller Preisvorteile – auf den globalen Markt abgestimmt waren. Wurden die Speicher nicht für die Lagerung eigener Erzeugnisse benötigt, konnten sie auch gewinnbringend an staatliche Institutionen wie den USDA oder die Commodity Credit Corporation vermietet werden.

Der Ausbau des Firmenimperiums von Cargill und der anderer Korporationen ging mit mehreren Entwicklungen einher: Der Ausnutzung der amerikanischen Nahrungsmittelhilfsprogramme, der Internationalisierung des Handels und der Ausdehnung der globalen Absatzmärkte (Gilmore 1982; Krebs 1992). Eine herausragende Rolle spielten die umstrittenen Getreideverkäufe an Russland, die im Zuge des US-USSR Grain Agreement von 1972 bis 1974 getätigt wurden (vgl. Porter 1984). Den Korporationen gelang es damals, einen Großteil der lukrativen Aufträge zu übernehmen – mithilfe von Informationsvorsprüngen, die nicht zuletzt aus Interessensverflechtungen mit staatlichen Institutionen wie dem USDA herrührten, in denen auch vormalige Führungskräfte der großen Firmen wichtige Funktionen bekleideten. Der Massenverkauf von Getreide nach Russland führte allerdings zum Absinken der amerikanischen Lagerbestände – die relativ stabile Preise garantierten – und resultierte in massiven Preisfluktuationen in den USA, was wiederum den Händlern Vorteile verschaffte, wie das Einganszitat deutlich macht. In

den 1980er Jahren erfolgte die Ausdehnung der Absatzmärkte von staatlicher Seite durch die Auflegung weiterer Subventionsprogramme (EEP, GSM-102), mit denen von US-amerikanischen Weizenexporteuren Wettbewerbsvorteile gegenüber der meist europäischen Konkurrenz erkaufte wurden (Gertel 2010a). Stellte sich diese Situation so dar, dass beispielsweise die europäische Firma Tradax (als Ableger von Cargill) die EU-Subventionen abschöpfte, während Cargill in den USA die dortigen Bonuszahlungen einstreichte, so machte allein die transnationale Korporation Cargill Gewinne, bilanziert wahrscheinlich in Panama. Von gleichrangiger Konkurrenz und fairen Wettbewerbsbedingungen kann dann kaum gesprochen werden.

Ein weiterer Entwicklungsschub, ebenfalls Mitte der 1980er Jahre, resultierte in vielfältigen Betriebsfusionen, einer regelrechten *Merger Mania*, die im Zuge der amerikanischen Antikartellgesetze möglich wurde (Heffernan & Constance 1994, 36). Firmenübernahmen wurden damals zum Geschäftsmodell, da es sinnvoll erschien neben der vertikalen Integration und der Kontrolle der kompletten Lieferkette auch die zyklischen Schwankungen im Agrarbereich auszugleichen, um Wachstum zu erzielen. Die *Merger* im Nahrungssektor erfuhren einen vorläufigen Höhepunkt mit der angesprochenen Übernahme von Continental Grain durch Cargill im November 1998. Ivo A. Sarjanovic, ehemaliger Vize Präsident von Cargill Schweiz führt hierzu aus: »Cargill kaufte das Unternehmen genau zum richtigen Zeitpunkt, am Tiefpunkt des vorherigen Zyklus; wir hatten die beiden Unternehmen rechtzeitig für den Superzyklus, der einige Jahre später begann, vollständig zusammen geführt« (Sarjanovic in: Kingsman 2019, 130). Doch nicht nur Betriebsübernahmen, sondern auch die bereits angesprochene Diversifizierung der Konzerne kennzeichneten diese Phase. Cargill kaufte systematisch weitere strategische Getreide-Infrastrukturen und Firmen auch in der Ukraine und Russland sowie in Japan und Australien (vgl. Gertel 2015b). Nach der Millenniumswende wurde Cargill, die größte Privatfirma der USA, der *Global Player* schlechthin.

Hatte das Kerngeschäft der Getreidehandelshäuser lange darin bestanden Getreide von den Farmern zu kaufen, zu lagern, zu transportieren und gegebenenfalls zu verarbeiten, so ist dieses Geschäftsmodell zuletzt allerdings »so transparent geworden«, dass es, nach eigener Auskunft der Marktakteure, schwierig geworden ist, noch eine nennenswerte Marge zu erzielen, außer in Krisenzeiten (Valken in Kingsman 2019, 30). Um Gewinnspannen zu erhöhen wurden die Geschäfte daher in Bereiche mit höherem Mehrwert verlagert und weiter diversifiziert. Die privaten Gewinne in Krisenzeiten – wie zum

angesprochenen »Superzyklus« – gehen gesellschaftlich allerdings oft mit Verlusten und massiven Unsicherheiten einher. Beispielsweise in den Wintern 2007/8 mit den internationalen Nahrungspreisprotesten sowie 2010/11 mit dem Arabischer Frühling, als Hunger und Nahrungsunsicherheit sich weltweit dramatisch ausdehnten, während die internationalen Getreidehändler von den immensen Preisanstiegen für Getreide profitierten (Murphy et al. 2012); sie erwirtschafteten 2007/08 Rekordeinnahmen: Bunge steigerte seine Gewinne im letzten Quartal 2007 um 245 Millionen US\$, ein Anstieg um 77 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. ADM, der zweitgrößte Getreidehändler der Welt, vergrößerte seine Gewinne um 65 Prozent auf 2,2 Milliarden US\$ (Grain 2008). Besonders Cargill ging mit immensen Gewinnmeldungen ins Jahr 2008: Die Firma hatte 3,6 Milliarden US\$ verdient – eine Steigerung um 55 Prozent im Vergleich zum bereits »erfolgreichen« Jahr 2007.

In den 2010er Jahren kommt es zur erneuten Umstrukturierung des internationalen Getreidehandels (Kub 2017). Maßgeblich aufgrund der wachsenden Bedeutung der neu entstehenden Mittelschicht in Asien, besonders in China (Milanovic 2016, 20), bilden sich neue Konsumgewohnheiten aus wie die gestiegene Nachfrage nach Fleisch, was nachgelagert zu neuen Strukturen im Getreidehandel führte – einerseits in Form eines immensen Bedarfs an Viehfutter (Soja und Mais) sowie andererseits als anhaltende Nachfrage nach dem Grundnahrungsmittel Weizen. Vor diesem Hintergrund formierten sich jüngst die *Big Seven* (vgl. Abb. 3–1) bzw. die ABCD+ Firmen. Zu den vier bereits etablierten Agrarrohstoffhändlern ADM, Bunge, Cargill und Dreyfus treten nun Wilmar, COFCO International und Glencore Agriculture hinzu. Wilmar, 1991 in Singapur gegründet, ist eine führende asiatische Unternehmensgruppe, die als Mischkonzern zu den weltweit größten Eigentümern von Palmölplantagen mit Ländereien in Indonesien, Malaysia und Uganda gehört, gleichzeitig jedoch auch Weizen- und Reismehl in Südasien herstellt. Hinzu kommt COFCO International, das ein Tochterunternehmen des staatseigenen chinesischen Unternehmens COFCO (China National Cereals, Oils and Foodstuffs Corporation) ist. Es entstand 2014 mit der Übernahme der Singapurischen Noble Gruppe, einem Rohstoffmischkonzern, der seinerseits bereits 2001 wichtige Segmente von Andre (einem der ehemaligen Big 5) aufgekauft hatte. COFCO I. übernimmt bis 2017 zudem für insgesamt ca. 4,5 Milliarden US\$ das Unternehmen Nidera, einen niederländischen Getreidehändler aus Rotterdam, der in Deutschland England, Russland und Argentinien operierte (Kingsman 2019, 169). Glencore, die Abkürzung für Global Energy Commodity Resources, kommt ursprünglich vom Bergbau und

dem Rohölhandel und ist der Vorläufer von Glencore Agriculture (2015), dem jüngsten Akteur der *Big Seven*. Glencore Ag. profitierte maßgeblich von zwei früheren Firmenübernahmen: einerseits von Granaria (1981), einem weiteren niederländischen Getreidehändler mit Nah-Ost Schwerpunkt sowie andererseits von der 6,1 Milliarden US\$ schweren Übernahme von Viterra (2012), dem größten kanadischen Getreidehändler, der auch in Südaustralien tätig war. Glencore Agriculture wurde unter anderem mit 180 ozeantauglichen Schiffen und 274 Getreidespeicheranlagen in 17 Ländern jüngst zu einem neuen Schwergewicht im internationalen Weizenhandel (ebd. 194). In 2020 wurde Glencore Ag. wieder in Viterra umbenannt – ohne das dabei Änderungen in der Finanzstruktur vorgenommen wurden.

Bei und zwischen den sieben großen Agrarrohstoffhändlern kommt es neben Neugründungen und Fusionen von Unternehmen auch zu Joint Ventures, die in Abbildung 3–1 aufgeführt werden: GrainBridge, ein ehemaliger Unternehmenszusammenschluss zwischen Cargill und ADM, beriet als technologie-orientierter Dienstleister Landwirte und Getreidekäufer hinsichtlich Planung, Management und Handel, bevor es 2021 von der Firma Bushel übernommen wurde. Olenex wurde 2012 als Joint Venture von ADM und Wilmar International gegründet und hat seinen Schwerpunkt in der Verarbeitung essbarer Öle aus Raps, Sonnenblumenkernen, Sojabohnen und dem Fruchtfleisch von Palmen. COFCO East Ocean Oils & Grains, ein Zusammenschluss mit Wilmar, verarbeitet und vertreibt Getreideprodukte inklusive Weizenmehl. Vietnam Agribusiness Holdings Pte Ltd. ist schließlich ein in Singapur registriertes Joint Venture zwischen Bunge und Wilmar für den Großhandel mit landwirtschaftlichen Rohstoffen vor allem für den asiatischen Markt.

An diesen Dynamiken wird ersichtlich, dass sich mit der strukturell wirkenden territorialen Verschiebung der globalen Wachstumsdynamik in Richtung Asien auch eine Umstrukturierung des globalen Getreidehandels vollzogen hat. Die drei neuen Akteure sind als integriert operierende Agrarrohstoffhändler in Asien verankert oder stark auf diesen Markt ausgerichtet. Die Rolle der Firmen aus Europa und den USA rückt damit in ein neues Licht. Während die Margen im Kerngeschäft bei der Getreidebereitstellung kleiner werden wächst die internationale Konkurrenz. Dennoch liegen die Umsätze der *Big Seven* im zweistelligen USD Milliardenbereich, bei Cargill sogar im dreistelligen Bereich. Offensichtlich spielen neben der Diversifizierung und Eröffnung neuer Geschäftsbereiche auch Finanzialisierungsmaßnahmen eine zentrale Rolle.

Die Zusammenarbeit mit Banken und anderen Kreditinstitutionen ist daher zunehmend wichtig. Karel W. Valken, Leiter der weltweit operierenden Trade and Commodity Finance Abteilung von Rabobank, einer von niederländischen Landwirten gegründete Genossenschaftsbank, gibt hierzu Einblicke. Die Bank finanziert beispielsweise ukrainische Weizenexporteure, die ihrerseits Weizen von Landwirten kaufen und exportieren. Dieser Weizen kann von dem Moment an finanziert werden, in dem er sich in einem Silo im Landesinneren befindet, bis zu dem Zeitpunkt der Einlösung des Kreditbriefs der Importeure. Die Bedeutung der großen Handelshäuser wird an folgender Aussage deutlich:

Die ABCD+ haben jeweils ein individuelles Kreditrating bei unserer Bank [Rabobank], was eine unbesicherte Finanzierung ermöglicht. Wir stellen ihnen ein Betriebskapital von bis zu 1,5 Milliarden Dollar zur Verfügung, das sie weltweit für verschiedene Zwecke einsetzen können. Wir finanzieren sie nicht auf Transaktionsbasis. Aus diesem Grund ist die Unterscheidung zwischen ABCD+-Unternehmen und Nicht-ABCD+-Unternehmen so wichtig. [...]. Wir haben nicht das Mandat, mit Unternehmen mit einem Kapital von weniger als 25 Millionen Dollar Geschäfte zu machen, einfach weil die Einnahmen, die wir mit dieser Art von Kunden erzielen können, zu gering sind – und das Risiko zu groß ist. (Valken in: Kingsman 2019, 32–33).

Gänzlich unverstellt wird hier die Orientierung der Kreditvergabe an den erwarteten Unternehmensgewinnen herausgestellt. Ivo A. Sarjanovic, ehemaliger Vize Präsident von Cargill Switzerland, ergänzt:

Die Finanzialisierung von Rohstoffen spielte ebenfalls eine wichtige Rolle, da Investment- und Pensionsfonds in unsere Märkte eindringen, um ihre Portfolios von Aktien und Anleihen zu diversifizieren. Dadurch floss eine Menge Geld in Märkte, die viel kleiner waren als die Finanzmärkte, auf denen sie bisher gehandelt hatten. Eines Tages wachte man auf und stellte fest, dass ein Fonds beschlossen hatte, ein oder zwei Prozent seines Portfolios in die Landwirtschaft zu investieren, und diese Käufe trieben den Markt nach oben, wenn auch nur für einen Tag. Diese Maßnahmen trugen zur kurzfristigen Volatilität bei. All dies schuf enorme Möglichkeiten für uns. (Sarjanovic in: Kingsman 2019, 129; vgl. Beitrag Gertel zu *Futures*, in diesem Band).

Festzuhalten bleibt daher, dass nicht Regierungen oder Staaten den Export von Getreide umsetzen oder überwachen, sondern Privatunternehmen, die umge-

kehrt sogar maßgeblichen politischen Einfluss ausüben und immense Profite auch in Krisenzeiten erzielen. Darüber hinaus wird deutlich, dass massive Informationsasymmetrien hinsichtlich Marktmacht, Qualitätsstandards und Preisbildung bei Getreide die Beziehungen zwischen der US-amerikanischen Regierung und ihren regulierenden Behörden und großen transnationalen Korporationen wie Cargill prägen. Durch ein Bündel wechselnder Strategien wie vertikale Integration, Internationalisierung, Diversifizierung, Firmenzusammenschlüsse, und Finanzialisierungsmaßnahmen gelingt es den großen Korporationen ihre Marktmacht zu behaupten. Diese Firmen erwirtschaften einerseits immense privatwirtschaftliche Gewinne, sie tragen andererseits, etwa steuerseitig, allerdings wenig zum Allgemeinwohl bei.

Fazit

Das Kapitel zeigt aus Perspektive der Vereinigten Staaten von Amerika das Zusammenwirken von drei Dynamiken bei der Ausbildung internationaler Getreidemärkte: die Vorreiterrolle der USA bei der Produktion, Vermarktung und Exportorientierung von Getreide, die Bedeutung von Chicago als Handelszentrum bei der Etablierung und Ausdehnung von Warentermingeschäften für Agrarrohstoffe sowie die Konzentration von Marktmacht durch transnationale Korporationen wie Cargill bei der Lieferung und Preisbildung von Getreide. Jenseits des Atlantiks entwickelten sich nach dem Zweiten Weltkrieg parallel zur Schlüsselposition der USA die nordafrikanischen Länder, allen voran Ägypten und hier besonders Kairo, zum größten Weizenabsatzmarkt der Welt. Der Geschmack von Weizen wurde durch kostengünstige Hilfslieferungen zunächst sozial konstruiert, während der Zugang zu Getreide sich sukzessive kommerzialisierte. Drei Aspekte der Technoliberalisierung sind in diesem Zusammenhang für das Nahrungssystem bedeutsam:

Erstens, der Handel mit Agrarrohstoffen wie Getreide trug und trägt zur Formierung eines integrierten globalen Finanzmarktes bei. Erst zirkulieren die Waren, dann folgt das Kapital. Mit Spekulationen auf Preisentwicklungen bei Weizen war bereits im 19. Jahrhundert mehr Geld zu verdienen als mit dem Handel von physischem Getreide. Warentermingeschäfte, die zunächst als Absicherung der Produzenten gegen zukünftige Preisrisiken entwickelt wurden, haben sich verselbstständigt und wurden zum eigenständigen Geschäftsmodell. Nach dem Millenniumswechsel vor über 20 Jahren ist fast die gesamte ›Wertschöpfung‹ bei Agrarrohstoffen nunmehr spekulativer Natur. Ohne De-

regulation, den Rückzug des Staates aus seiner ordnungspolitischen Pflicht, ist Technoliberalisierung nicht denkbar.

Zweitens, Marktakteure, die an der Preisbildung beteiligt sind, haben meist kein soziales Anliegen. Die Auswirkungen der Preisentwicklung von Grundnahrungsmitteln auf die Gesellschaft, ihre Höhe und Volatilität, werden systematisch ausgeblendet; soziale Überlegungen werden gar als geschäftsschädigend wahrgenommen. Bereits der Parketthandel im CBOT konzentrierte sich allein auf Gewinnerzielung und Profite. Die Entsozialisierung von Austauschprozessen tritt mit Auflösung des Parketthandels in eine neue Phase ein: Algorithmen bestimmen die Vertragsabschlüsse, und diese weitere Technisierung von Transaktionen, die weltweite Preisbewegungen von Grundnahrungsmitteln zur Folge haben, schiebt gesellschaftliche Verantwortung für das »eigene« Handeln noch weiter ins Abseits. Technoliberalisierung materialisiert sich.

Drittens, Preise, die lediglich aus Spekulationen hervorgehen, also sich aus Transaktionen bei Waretermingeschäften ableiten, bilden die neuen Orientierungsmarker für die Preisentwicklungen realer Produkte. Fiktive Preise, die auf Wetten basieren, beeinflussen demnach reale Weizenpreise, nicht umgekehrt. Diese Wetten – in der Regel mit fremdem, nicht-eigenem Kapital – entfalten bei Anderen, wie den Bewohnern von Kairo, Wirkungen. Volatile und steigende Preise beeinflussen deren Existenzsicherung, das körperliche Wohlbefinden und ihre Nahrungssicherheit unmittelbar. Eine Haftung für diese Konsequenzen von Marktentscheidungen besteht bisher nicht. Technoliberalisierung ermöglicht erst die Privatisierung von Gewinnen bei Sozialisierung der Verluste.

In diesem Marktgefüge spielen die transnational agierenden Handelshäuser bzw. ABCD+-Firmen eine zentrale Rolle: Weitreichende wirtschaftliche Konzentrationsprozesse bringen Cargill – den unsichtbaren Giganten – in eine weltweite Alleinstellungsposition für viele Produkte. Die Firma operiert privatwirtschaftlich und ist weit über hundert Jahre im Familienbesitz; auch privat sind alle Eigentümer der Cargill- und MacMillan-Familien oft mehrfache Milliardäre. Grundlegend für das Geschäftsmodell ist die Aufspaltung einerseits in physische Lieferketten, entlang derer Getreide von der Produktion zum Konsum transportiert wird, andererseits in Zahlungswege, die eigene Routen nehmen. Außerdem implizieren diese Preisbildungsnetzwerke neue Akteure und andere, digitale Infrastrukturen, um in Sekundenbruchteilen weite Strecken und nationale Grenzen überwinden zu können. Davon ist die Bilanzierung der Umsätze in Gewinne und Verluste, bei national unterschied-

lichen Steuergesetzen, ein wichtiger Zweig. Informationen, Insiderwissen, firmeneigene Forschung und Entwicklung sind im Technoliberalismus ein hohes Gut und werden hochgradig vor gesellschaftlichem Zugriff und Verwendung geschützt – Wissen wird nicht geteilt, sondern kommerzialisiert. Der Staat, auch in Form der Regierung, wird als Ressource der Aneignung und kaum als steuernde gesellschaftliche Zentralinstanz begriffen. Personelle Verflechtungen, Rekrutierungen und Wissenstransfers verlaufen dabei asymmetrisch: Während regierungsseitig kurzfristige Parteiinteressen dominieren, werden firmenseitig trotz Transaktionen in Sekundenbruchteilen langfristige Strategieüberlegungen möglich. Nicht nur die territoriale Expansion der Korporationen in »neue Märkte« auch die Beherrschung der Temporalität, der technoliberalen Beschleunigung von Transaktionen, wird, massiv unterreguliert, zur renditeorientierten, privatwirtschaftlich genutzten Ressource.

Quellen zu Abb. 3-1

- Bunge. Bunge and Wilmar to Form Joint Venture in Vietnam. (2016, 5. Juli). https://www.bunge.com/sites/default/files/attachments/vietnamjointventure.final_.pdf.
- Bunge. (o. D.). Bunge at a Glance. In: investors.bunge.com. Abgerufen am 25. Januar 2023, von <https://investors.bunge.com/investors/company-overview/bunge-at-a-glance>.
- COFCO International. (o. D.). A Global Agri-Business with a Clear Vision, Strong Values and a Positive Culture. In: <https://www.cofcointernational.com/who-we-are/>.
- Glencore Agriculture Limited. Annual Report 2019. (2019). In: <https://www.viterra.com/dam/jcr:232dadd2-c85e-4e79-9ef3-886d3af27755/Annual-report-2019.pdf>.
- Kingsman, J.: *Out of the Shadows: The New Merchants of Grain*. Independently Published 2019.
- Olenex to Become a Full-Function Joint Venture. (2015, 10. December). Business Wire. In: <https://www.businesswire.com/news/home/20151210005701/en/Olenex-to-Become-a-Full-Function-Joint-Venture>.
- Schroeder, E. (2021, 12. Oktober). Bushel Acquires ADM-Cargill JV Grain-Bridge. <https://www.world-grain.com/articles/15961-bushel-acquires-adm-cargill-jv-grainbridge>.

Viterra. At a Glance. (2022, 31. Mai). <https://www.viterra.com/Who-we-are/At-a-glance>.

Wilmar International Limited. (o. D.). Joint Venture Partners. In: <https://www.wilmar-international.com/about-us/joint-venture-partners>.

Wilmar International. (o. D.). Who We Are. In: <https://www.wilmar-international.com/about-us>.

