

Monsanto plant, seinen Hauptkonkurrenten in Europa – Syngenta – auszuschalten

Автор(и): Нора Иванова, Редактор Растителна Защита /РЗ/

Дата: 05.08.2015 Брой: 8/2015



Der Schweizer Chemieriese Syngenta lehnte einen Deal über 45 Milliarden Dollar ab.

Innerhalb eines Jahres versuchte der oft von Umweltschützern kritisierte amerikanische Konzern Monsanto zweimal, das Geschäft seines größten Konkurrenten in Europa – des Schweizer Syngenta – zu übernehmen. Die Motive sind rein eigennützig – von der vollständigen Monopolisierung des Marktes für Pflanzenschutzmittel bis zur Durchsetzung von genmodifiziertem Saatgut als Lebensgrundlage in einer Welt mit stetig wachsender Bevölkerung. Die Konzentration des Weltmarkts wird von einer Handvoll großer Konzerne dominiert werden, deren Ziele klar umrissen und recht vorhersehbar sind.

Vor dem Hintergrund des umstrittenen Freihandelsabkommens zwischen den USA und der EU sowie der Krise im agrochemischen Sektor klingt ein Deal zwischen zwei Giganten mehr als logisch. Doch hinter dieser Beharrlichkeit von jenseits des Ozeans zeichnet sich auch ein weiterer Grund ab, der in letzter Zeit von Beobachtern diskutiert wird. Während die Amerikaner in den letzten Jahren auf eine reiche Palette neuer widerstandsfähiger Saatgutsorten gesetzt haben, hinken sie technologisch bei der Entwicklung von Pflanzenschutzmitteln hinterher. Die herausgestellten Herbizide und Pestizide von Monsanto sind in der dynamischen landwirtschaftlichen Umgebung moralisch veraltet, in der Spezialisten zunehmend mit Problemen der Resistenz, dem Mangel an natürlichen Ressourcen und Klimakatastrophen kämpfen. Experten von Merrill Lynch glauben sogar, dass die Forschungs- und Entwicklungskosten für neue Produkte durch gemeinsame Arbeit drastisch sinken werden. Andererseits ist die Idee einer Fusion der beiden Konglomerate die perfekte Formel für endlose Gewinne. Der Wettbewerb wird pariert, die Spieler sind klar, und die Bedürfnisse und Wünsche kleiner Produzenten sind in Werbekampagnen verwandelt worden.

Aktuell lehnte Syngenta einen Verkauf zum transozeanisch angebotenen Preis kategorisch ab und begründete dies damit, dass der Preis zu niedrig sei und regulatorische Risiken nicht vollständig berücksichtigt worden seien.

Kurz nach der Bekanntgabe des Angebots von Monsanto schnellte der Aktienkurs von Syngenta um 20 % in die Höhe. Nicht anders erging es dem amerikanischen Konkurrenten.

Die Nähe in den Aktivitäten der beiden Unternehmen und ihre potenzielle Fusion sind derzeit Gegenstand der Kritik von Kartellbehörden, insbesondere in Nordamerika, wo die beiden Gruppen als Marktführer im Saatgutsektor gelten.