Artikel vom 17.03.2016 · Ausgedruckt am 11.11.2026, 05:49 Uhr

Online: https://lz-rheinland-staging.p-k3txh2.project.space/nachricht/11-2016-endlich-kraefte-buendeln

11/2016 - Endlich Kräfte bündeln



Der Handel in Deutschland scheint bei den Preisen nur eine Richtung zu kenne, und zwar abwärts. Umso mehr brauchen wir eine Bündelung des Angebots. Stefan Sallen

Der Kampf um Marktanteile und Renditen geht im hochkonzentrierten Lebensmitteleinzelhandel seit Jahren über den Preis. Die Lieferanten haben dem nur wenig entgegenzusetzen. Am Ende der Kette stehen die Bauern, die mit den Erzeugerpreisen kaum noch über die Runden kommen.

Wie häufig und über Jahre hinweg ist schon intensiv darüber diskutiert worden, dass „Lebensmittel mehr wert sind“. Bauern haben vor den Filialen des Lebensmitteleinzelhandels demonstriert, Politiker und Wissenschaftler gemahnt und Verbraucher „Besserung“ beim Einkauf gelobt. Geändert hat sich wenig. Immer noch werden Lebensmittel zum allergrößten Teil über den Preis an die Kunden gebracht. Der tägliche Blick in die Zeitungen macht es deutlich: Billig, billiger, am billigsten! Sonderangebote sind nicht die Ausnahme, sondern die Regel.

Angesichts der katastrophalen Preise, die Landwirte für ihre Erzeugnisse erlösen, hat sich die Debatte über die Marktmacht im Lebensmitteleinzelhandel neu belebt, auch weil sich mit der von Minister Sigmar Gabriel „sanktionierten“ Verschmelzung von Edeka und Kaiser’s Tengelmann das Fusionskarussell weiterdreht. Dabei ist die Konzentration der Branche bekanntlich heute schon extrem hoch: Die fünf größten Unternehmen haben einen Marktanteil von fast 75 %. Und weil die Kaufentscheidungen der Kunden weiterhin viel zu häufig (noch?) nach dem Kriterium „Preis vor Qualität und Service“ getroffen werden, drehen sich die Preisschrauben in der hochkonzentrierten Branche weiter nach unten.

Die Dummen dieser Entwicklung sind die vielen Lieferanten – die Molkereien, Schlachthöfe oder Großmärkte – die, bevor ihre Produkte im Handel gelistet werden, „durch die Geldmangel gedreht“ und „wie Zitronen“ ausgepresst werden. Wenn einer standhaft bleibt nach dem Motto „zu diesem Preis nicht“, dann suchen sich die Aldis, Lidls, Edekas und Co. eben andere Lieferanten, die schon Schlange stehen, um zu (fast) jedem Preis liefern zu dürfen.

Das gilt insbesondere mit Blick auf die Milchbranche: Seit jeher ist dort der Preis das einzige Verkaufsargument. Kein Wunder: Die Zahl der potenziellen Anbieter ist um ein Vielfaches größer als die der Abnehmer.

Dabei müsste eigentlich der konzentrierten Nachfrage ein ebenso konzentriertes Angebot gegenüberstehen. Wenn Abnehmer klotzen, dann dürfen Anbieter nicht kleckern. Doch davon ist man weit entfernt. Die bisherigen Wettbewerber gehören an einen Tisch. Denn – um nur ein Beispiel zu nennen – die bisherigen Ergebnisse der Preisverhandlungen zwischen Molkereien und dem Handel bleiben ernüchternd. Norma hat als erster Discounter eine weitere Senkung des Butterpreises vermeldet.

Wer hofft, dass der heimische Handel französischen Beispielen folgt, bleibt blauäugig. Bei unseren Nachbarn im Westen hat sich die Ladenkette „Système U“ unlängst verpflichtet, den Landwirten einen Milchpreis von 34 Cent/kg zu sichern. Auch das Konkurrenzunternehmen „E.Leclerc“ hat sich solidarisch mit „seinen Bauern“ erklärt und will beim Milchpreis das Niveau von 2015 halten. Und schließlich hat auch „Lidl France“ – wie wir berichtet haben – angekündigt, künftig von jedem verkauften Liter Milch 3 Cent in einen Fonds zu zahlen. Damit verzichtet Lidl auf die eigene Marge, um mit dem Geld

französische Milchviehhalter zu unterstützen. Demgegenüber scheint der Handel in Deutschland bei den Preisen jedoch nur eine Richtung zu kennen, und zwar abwärts. Umso mehr brauchen wir eine Bündelung des Angebotes.

Wenn jetzt zum Beispiel die Bildung einer gemeinsamen Milchvermarktungsplattform auf die agrarpolitische Agenda von Bund und Ländern kommt (siehe Meldung S. 5) und der Deutsche Bauernverband Änderungen im Kartellrecht fordert, um die Erzeuger in der Lebensmittelkette zu stärken (siehe Bericht S. 18), dann geht das in die richtige Richtung. Wir brauchen wirksame Instrumente, um die großen Ungleichgewichte in den Verhandlungen zwischen Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels und deren Lieferanten wirksam einzudämmen. Schön wäre es, wenn künftig gerade genossenschaftlich organisierte Unternehmen gegenüber dem Handel gemeinsam auftreten könnten.

Es nicht zu versuchen, wäre sträflich. Bauern brauchen bessere Erlöse, denn das, was jetzt beispielsweise in Brüssel als Hilfe versprochen wird, ist zwar gut gemeint, aber viel zu wenig und löst das grundsätzliche Problem, dass der Kampf um Marktmacht und Renditen auf dem Rücken der Bauern ausgetragen wird, überhaupt nicht.