Artikel vom 06.04.2022 · Ausgedruckt am 10.11.2026, 20:02 Uhr

Online: https://lz-rheinland-staging.p-k3txh2.project.space/nachricht/was-wirklich-ankommt

Was wirklich ankommt?



LZ-Chefredakteur Detlef Steinert

Danach darf aktuell zu Recht gefragt werden. Aldi Nord hat im Lebensmittelsegment viele Preise am Montag dieser Woche angehoben. Wieder einmal. Der Discounter ist nicht allein. Auch andere Lebensmitteleinzelhändler ziehen nach, um ihre Kosten aufzufangen. Doch höhere Kosten drücken auch Verarbeiter und Erzeuger.

„Entscheidend ist, was hinten rauskommt." – Dieses Zitat stammt vom früheren Bundeskanzler Helmut Kohl. Gefallen ist der Satz in einer Pressekonferenz, in der sich Kohl 1984 zu seiner Regierungsführung geäußert hat. Damals hat sich niemand vorstellen können, dass wenige Jahre später der Eiserne Vorhang fällt und der Kalte Krieg zu Ende geht. Damals hat aber genauso wenig jemand gedacht, dass es mitten in Europa wieder Krieg gibt. Ging der Krieg im früheren Jugoslawien wirtschaftlich noch weitgehend daran vorbei, treffen die russische Invasion in der Ukraine und die Folgen die EU, ihre Mitgliedstaaten und die Wirtschaft in diesen Ländern jetzt mitten ins Mark. Die Landwirtschaft ist davon nicht ausgenommen, wie jeder Betrieb derzeit an den Rechnungen für Diesel, Düngemittel oder andere Vorleistungen zu spüren bekommt.

Ausgenommen sind auch nicht die Verbraucherinnen und Verbraucher, die sich je nach Produkt innerhalb weniger Wochen bei Lebensmitteln Preissteigerungen im teils zweistelligen Prozentbereich gegenübersehen. Von mindestens 10 % in diesem Jahr geht der Präsident des Handelsverbands Deutschland (HDE), Josef Sanktjohanser, aus. Ein deutliches Signal am Montag dieser Woche hat Aldi Nord gesetzt und die Preise erneut angehoben; betroffen sind davon zunächst Fleisch, Wurst und Butter. Dabei ist es nur wenige Wochen her, dass der Discounter und das Schwesterunternehmen Aldi Süd bereits die Preise bei rund 400 Artikeln des Lebensmittel- und des Drogeriesortiments heraufgesetzt hatten. Damals wie heute liegt die Begründung auch anderer Lebensmittelhändler in gestiegenen Kosten für Energie, für Logistik und für Rohstoffe. Damals allerdings mehr getrieben durch die Infektionswelle mit der Corona-Variante Omikron.

Heute stehen die Kriegsfolgen für die hiesigen Erzeugungs- und Lieferketten im Vordergrund. Der Lebensmitteleinzelhandel (LEH) sieht unter anderem Risiken für die Beschaffung. Die Einkäufer würden riskieren, keine Ware mehr zu bekommen, wenn sie nicht zu höheren Preisen einkauften, heißt es aus Branchenkreisen. Die aktuelle Situation kennt aber nicht nur die Seite des LEH, sondern noch mindestens zwei weitere Seiten. Betrachtet man die aktuelle Entwicklung der Erzeugerpreise, spiegelt sich darin der Preisanstieg bei den Ladenpreisen nicht unbedingt angemessen wider. Das Stück Butter kostet mittlerweile fast 3 € und der Rohstoffwert der Milch liegt laut Kieler Institut für Ernährungswirtschaft über 60 Cent/kg. In den Auszahlungen der Molkereien an die Bauern finden sich die Aufschläge prozentual gesehen bislang nicht in voller Höhe. Nicht anders sieht es bei Rind- und Schweinefleisch aus. So weit zur Seite der Erzeuger.

Bleibt noch die Seite der Verarbeiter. Nicht alle haben in der Vergangenheit eine rühmliche Rolle dabei gespielt, wenn es um eine kostendeckende Bezahlung ihrer Lieferanten gegangen ist. Warnungen an ihre Adresse, den Bogen bei Preisforderungen ihrerseits nicht zu überspannen, wie sie wenige Tage nach Kriegsbeginn Vertreter des LEH ausgesprochen hatten, sind allerdings fehl am Platz. Denn auch der Krieg hat an den Machtverhältnissen zwischen Handel, Verarbeitern und Erzeugern nichts geändert und wird auch so schnell nichts ändern. Denn die Verarbeiter können sich eben nicht von heute auf morgen neuen Abnehmern zuwenden; zum einen weil sie an Verträge gebunden sind, zum anderen weil angesichts der hohen Konzentration im Lebensmitteleinzelhandel die Alternativen sehr gering sind.

Da mag sich der Name des Abnehmers ändern, dessen starke Verhandlungsposition dagegen nicht. Und die äußert sich unter anderem darin, dass der Handel steigende Kosten eher abwimmelt, als sie in Form höherer Einkaufspreise zu übernehmen. Das jedenfalls lässt sich aus einer Umfrage ablesen, die das Beratungsunternehmen Lademann & Associates im letzten Quartal 2021 durchgeführt hat. Befragt wurden dafür verantwortliche Mitarbeiter auf Herstellerseite, die an den Verhandlungsrunden mit dem LEH beteiligt sind. Zwei Ergebnisse muss man nicht weiter kommentieren, denn sie sprechen für sich. Erstes Ergebnis: Fast 60 % der Befragten sagen, dass sie eigene Kostensteigerungen zu weniger als einem Drittel oder gar nicht an den Handel weitergeben können. Zweites Ergebnis: 71 % geben an, dass der Handel ihnen gegenüber verstärkt Drohungen ausspricht. Deshalb lässt sich spekulieren, ob überhaupt etwas und wenn ja wie viel hinten, am Ende der Kette, bei den Erzeugern ankommt.