

Schriften des Vereins für Socialpolitik

---

Band 182

# Wettbewerb, Konzentration und Nachfragemacht im Lebensmittelhandel

Herausgegeben von  
Helmut Gröner



Duncker & Humblot · Berlin

**Schriften des Vereins für Socialpolitik**  
**Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften**  
**Neue Folge Band 182**

**SCHRIFTEN DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK**

**Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften**

**Neue Folge Band 182**

---

**Wettbewerb, Konzentration  
und Nachfragemacht  
im Lebensmittelhandel**



**Duncker & Humblot · Berlin**

# **Wettbewerb, Konzentration und Nachfragemacht im Lebensmittelhandel**

**Herausgegeben von  
Helmut Gröner**



**Duncker & Humblot · Berlin**

CIP-Titelaufnahme der Deutschen Bibliothek

**Wettbewerb, Konzentration und Nachfragemacht im  
Lebensmittelhandel** / hrsg. von Helmut Gröner. — Berlin:  
Duncker u. Humblot, 1989

(Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts-  
und Sozialwissenschaften; N. F., Bd. 182)

ISBN 3-428-06588-3

NE: Gröner, Helmut [Hrsg.]; Gesellschaft für Wirtschafts- und  
Sozialwissenschaften: Schriften des Vereins . . .

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen  
Wiedergabe und der Übersetzung, für sämtliche Beiträge vorbehalten

© 1989 Duncker & Humblot GmbH, Berlin 41

Satz: Hagedornsatz, Berlin 46

Druck: Werner Hildebrand, Berlin 65

Printed in Germany

ISSN 0505-2777

ISBN 3-428-06588-3

## **Vorwort des Herausgebers**

### **I.**

Vor dem Hintergrund der seit einigen Jahren äußerst kontrovers geführten Diskussionen über Konzentrationsprozesse und Marktmacht im Lebensmittelhandel sah die Bundesregierung einen Handlungsbedarf zur Novellierung des GWB. Die zu diesem Zweck eingesetzte Arbeitsgruppe im Bundeswirtschaftsministerium hat inzwischen die Eckdaten für die geplante Novelle vorgelegt.

Die Arbeitsgruppe Wettbewerb des Wirtschaftspolitischen Ausschusses nahm diese Diskussion und die Initiativen der Regierung zum Anlaß, auf ihrer Tagung im März 1988 in Münster das Thema „Konzentration und Nachfragemacht im Lebensmittelhandel“ zu erörtern. Um einen umfassenden und vielseitigen Einblick in dieses Problem zu erhalten, ergingen Einladungen an Vertreter der zuständigen nationalen Behörden, an Unternehmer und an Hochschullehrer.

Das Eingangsreferat hielt Prof. Dr. h. c. Wolfgang Kartte, Präsident des Bundeskartellamtes. Er erläuterte die Sichtweise der Kartellbehörde zu dem Problem der Konzentration im Lebensmittelhandel.

Eine Bewertung zu diesem Thema aus Sicht der Marktgegenseite, das heißt der Markenartikelindustrie, gab Dr. Guido Sandler, persönlich haftender Gesellschafter der Firma Dr. August Oetker.

Herr Hanfried Wendland, Ltd. Regierungsdirektor der 9. Beschlußabteilung im Bundeskartellamt, vermittelte in seinem Referat einen Einblick in die Praxis der Fusionskontrolle im Handel.

Als Leiter der für die GWB-Novellierung zuständigen Arbeitsgruppe analysierte Dr. Rolf Geberth, Ministerialdirigent im Bundeswirtschaftsministerium, nicht nur wettbewerbspolitische Probleme der Konzentrationsentwicklung im Handel, sondern legte auch den Stand der Vorarbeiten zur Novelle dar.

Wirtschaftsrechtliche und wirtschaftstheoretische Überlegungen zur Fusionskontrolle im Handel in Gegenwart und Zukunft stellte Prof. Dr. Helmut Köhler, Universität Augsburg, vor.

Den Abschluß der Tagung bildete das Referat von Klaus Wiegandt, Generalbevollmächtigter der Rewe Handels Gesellschaft Leibbrand OHG, in dem er die Einschätzung des Handels zu Fragen der Konzentration darlegte.

**II.**

Gäste der Arbeitsgruppe waren

Dr. Rolf Geberth, Ministerialdirigent im Bundesministerium für Wirtschaft

Dr. Horst Greiffenberg, Generalsekretär der Monopolkommission

Wolfgang Gutberlet, Geschäftsführender Gesellschafter der Firma Tegut, Fulda

Prof. Dr. Henk W. de Jong, Universität Amsterdam

Prof. Dr. h. c. Wolfgang Kartte, Präsident des Bundeskartellamtes

Prof. Dr. Helmut Köhler, Universität Augsburg

Dr. Georg Rüter, Assistent der Geschäftsführung der Firma Dr. August Oetker,  
Bielefeld

Dr. Guido Sandler, Persönlich haftender Gesellschafter der Firma Dr. August  
Oetker, Bielefeld

Dr. Martina Sindelar, Universität Bayreuth

Hanfried Wendland, Ltd. Regierungsdirektor in der 9. Beschlußabteilung des  
Bundeskartellamtes

Klaus Wiegandt, Generalbevollmächtigter der Rewe Handels Gesellschaft  
Leibbrand OHG, Bad Homburg

## **Inhalt**

<b>Wolfgang Kartte: Die Konzentration im Lebensmittelhandel aus der Sicht des Bundeskartellamtes</b> .....	9
<b>Schwerpunkte der Diskussion</b> .....	12
<b>Guido Sandler: Die Konzentration im Lebensmittelhandel aus der Sicht der Markenartikelindustrie</b> .....	19
<b>Schwerpunkte der Diskussion</b> .....	27
<b>Hanfried Wendland: Die Konzentration im Lebensmittelhandel in der Praxis des Bundeskartellamtes</b> .....	35
<b>Schwerpunkte der Diskussion</b> .....	60
<b>Rolf Geberth: Wettbewerbspolitische Probleme der Konzentration im Lebensmittelhandel</b> .....	67
<b>Schwerpunkte der Diskussion</b> .....	82
<b>Helmut Köhler: Verschärfung der Fusionskontrolle im Handel – notwendig oder schädlich?</b> .....	87
<b>Schwerpunkte der Diskussion</b> .....	105
<b>Klaus Wiegandt: Die Konzentration im Lebensmittelhandel. Eine Einschätzung des Handels</b> .....	111
<b>Schwerpunkte der Diskussion</b> .....	119





## **Die Konzentration im Lebensmittelhandel aus der Sicht des Bundeskartellamtes**

Von *Wolfgang Kartte*, Berlin

Im Konsumgüterhandel spielen sich rasante Konzentrationsprozesse ab. Die Treiber sind die großen Lebensmittelkonzerne. Allein 1987 sind etwa 25 Umsatzmilliarden auf die fünf Größten umverteilt worden, wobei man Aldi ausnehmen muß. Als Käufer sind Rewe-Leibbrand, Coop, Asko, Metro, Tengelmann zu nennen, Konzerne also, die bereits jetzt weit über 10 Milliarden Umsatz haben. Schon bei der letzten Konzentrationswelle war bemerkenswert, daß inzwischen auch die mittleren Unternehmen zwischen einer bis drei Milliarden Umsatz aufgekauft wurden. Die Lebensmittelkonzerne kaufen sich aber auch zunehmend in andere Handelsbereiche ein, weshalb ich von Konsumgüterhandel und nicht nur von Lebensmitteln gesprochen habe. Auch die Warenhäuser, die lange Jahre als schlafende Riesen galten, haben sich in die Fachgeschäftsbereiche hinein diversifiziert.

Der noch selbständige Fachhandel ist daher bestrebt, sich durch unterschiedliche Modelle verstärkter Kooperation an die Marktentwicklung anzupassen. Im Lebensmittelbereich sind das zum Beispiel die Kooperationen Edeka, Rewe, Spar, Markant, Interfunk. Stark im Kommen sind auch Franchise-Systeme.

Interessant im Fachhandelsbereich ist dabei auch eine neue Entwicklung, die sogenannten Mittelstandsempfehlungskreise. Ein Beispiel ist die Rowenta-Gemeinschaftsinitiative. Diese Modelle zeichnen sich durch Kombination von Mittelstandsempfehlung und Vertriebsbindung aus. Das Problem besteht kartellrechtlich darin, daß die Hersteller dadurch verstärkten Einfluß auf die Endverkaufspreise bekommen. Das Bundeskartellamt hat daher jetzt festgelegt, wo kartellrechtlich die Grenzen zu ziehen sind.

Wie geht die Entwicklung im Fachhandel weiter? Die gängige Meinung, der ich mich anschließe, ist, daß es zu einer Polarisierung der Vertriebswege kommen wird: Im Bereich der Massenartikel des täglichen Bedarfs wird der Konzentrationsprozeß sicherlich fortschreiten. Auf der anderen Seite wird sich eine neue Fachgeschäftskultur entwickeln, in der Erlebniskäufe und Beratung einen hohen Stellenwert haben. In diesen Bereichen sind die Verbraucher auch bereit, viel Geld auszugeben und nicht nur den niedrigsten Tagespreis zu akzeptieren.

Jetzt zum Kartellrecht. Der Konzentrationsprozeß der letzten Jahre im Handel hat für den Verbraucher viele Vorteile gebracht. So sind zum Beispiel enorme Rationalisierungsvorteile realisiert und an den Verbraucher weitergegeben worden. Wir wissen alle, daß der Handel bis in die sechziger Jahre an der

Kette der Hersteller lag und sich erst in den letzten 20 Jahren emanzipiert hat. Die heutige Vielfalt von Preisen, Qualitäten und Vertriebsformen ist Ergebnis dieses Prozesses im dynamischen Wettbewerb. Derzeit stellt sich daher die Frage, ob wir bei der Fusionskontrolle, der Verhaltenskontrolle und bei den Bestimmungen über Kooperationen überhaupt etwas verändern sollen, um diesem Konzentrationsprozeß zu begegnen.

Wir haben die Konzentration im Handel jahrelang im Hinblick auf Nachfragemacht kritisch betrachtet. Dies ist heute nicht mehr der Fall, da wir eine übermäßige Konditionenspreizung als Indiz für Nachfragemacht nicht nachweisen konnten. Im Gegenteil, nach dem Coop/Wandmaker-Fall mußten wir feststellen, daß nicht der Handel die Konditionen einseitig bestimmt, sondern nach wie vor auch die Industrie. Wir haben zwar ermittelt, daß Unternehmen mit höheren Abnahmemengen in der Regel auch bessere Konditionen bekommen. Eine eindeutige Korrelation zwischen Abnahmemenge und Konditionen war aber nicht feststellbar. Gute Konditionen bekommen insbesondere die Abnehmer, die aus der Sicht der Industrie gute Wachstumschancen haben, also diejenigen, die noch weiter konzentrieren und aufkaufen. Schlechte Konditionen bekommen Handelsunternehmen, die aus der Sicht der Industrie diese Zukunft nicht haben. Damit war der Anschein zerstört, daß es eine größenabhängige Nachfragemacht gibt. Wir können daher heute nur noch Fusionskontrolle im Handel betreiben, indem wir regionale und lokale Angebotsmärkte bilden. Daher gibt es im Rahmen der Novellierungsdiskussion Überlegungen, die Struktur der Nachfrage bei der Fusionskontrolle besser zu berücksichtigen. Wenn VW oder Daimler Reifen für die Erstausrüstung ihrer Automobile kaufen, dann reichen im Grunde drei Reifenfirmen in Europa aus. Die großen Abnehmer haben dann ausreichend Auswahlmöglichkeiten. Die Verbrauchernachfrage dagegen ist atomisiert und unorganisierbar und eher einem engen Oligopol ausgeliefert. So gibt es auch ein Denkmodell für die Novellierung, nach dem enge Oligopole im Handelsbereich sich nicht weiter verengen dürfen, selbst wenn aktuell wesentlicher Wettbewerb besteht. Damit wären bedeutende Zusammenschlüsse im Lebensmittelhandel unter Beteiligung der größten Anbieter nicht mehr möglich. Nach diesem Modell sollen die Oligopolvermutungen nicht widerlegbar sein, das aktuelle Wettbewerbsverhalten wäre nicht mehr zu beachten.

Ein anderes Denkmodell sieht vor, vertikale Elemente wie Auswahlalternativen oder die Fähigkeit zur Umstellung auf andere Waren in den § 22 einzubauen. Wir lehnen diese Lösung ab, weil wir sie nicht für praktikabel halten. Insgesamt ist hier das letzte Wort in Bonn noch nicht gesprochen.

Nun zur Verhaltenskontrolle. Wir sind sehr skeptisch gegenüber den Überlegungen, die dazu bisher angestellt wurden. Diskutiert wird im Moment, zivilrechtliche Klagen für den Paragraphen 37a Abs. 3 zuzulassen, indem man ihn in ein Verbot umschreibt. Dies ergibt zivilrechtliche Ansprüche zum Beispiel bei systematischen Verkäufen unter Einkaufspreis. Derzeit gibt es diese

systematischen Verkäufe unter Einkaufspreis praktisch aber kaum noch. Ein gewisser Wendepunkt war hier der Massa-Fall, bei dem wir wegen der angeblich flächendeckenden Unterpreisverkäufe eingegriffen haben. Nach den derzeitigen Bonner Überlegungen will man den Wortlaut des Paragraphen 37a Abs. 3 unverändert lassen, also den Kernsatz, daß diese Verkäufe unbillig sein müssen, erhalten. Der BGH hat aber entschieden, daß Niedrigstpreise niemals unbillig sind. Dann wäre also auch zivilrechtlich gegen diese Preisstrategien nichts auszurichten.

Ein zweiter Punkt ist die Rabattdiskriminierung. Es hieß ja immer, die ‚Totengräber‘ des Mittelstandes seien die Unterpreisverkäufe und die Rabattdiskriminierung. Die Rabattdiskriminierung hat sich aber inzwischen durch die vielen Aufkäufe, die die Großen getätigt haben, zurückentwickelt, weil die Konditionen dadurch transparenter geworden sind. Es gab dadurch Probleme für Hersteller, wenn bekannt wurde, daß kleinere Abnehmer bessere Konditionen hatten als große. Das Problem für die Mittelständler liegt demnach gar nicht so sehr in den Einkaufskonditionen, denn die Vorsprünge der Großen liegen vor allem in der günstigeren Logistik. Ich wüßte also nicht, was eine Novelle — etwa ein allgemeines Diskriminierungsverbot — an dieser Situation verbessern sollte. Meine Meinung ist daher, daß man, wenn man schon etwas verbessern will, bei der Fusionskontrolle ansetzen sollte.

Zum letzten Punkt, den Kooperationen. Kooperationen im Handel sind wichtig, wenn sie den kleineren Unternehmen wettbewerbsfähige Konditionen verschaffen. Hier hat es Probleme durch den Selex/Tania-Fall gegeben. Die Kammergerichtsentscheidung lesen einige so, daß auch Kooperationen zwischen kleineren Unternehmen generell unter § 1 fallen. Ich sehe das nicht so. Wir haben in einem Gespräch in Berlin allen beteiligten Verbänden noch einmal erklärt, daß wir Kooperationen von kleineren Unternehmen ohne die Beteiligung von Großunternehmen weiter dulden werden. Die Verbände sind inzwischen davon überzeugt und fordern insofern keine Novelle. Ich finde es nicht gut, wenn Kooperationen erst zum Kartell gestempelt und dann wieder freigestellt werden. In Bonn scheint man aber anderer Meinung zu sein.