



Stellungnahme

Entwurf eines Zweiten Gesetzes zur Änderung des Agrarmarktstrukturgesetzes

(Umsetzung der Richtlinie (EU) 2019/633 vom
17.04.2019 über unlautere Handelspraktiken
zwischen den Unternehmen in der Agrar- und
Lebensmittelversorgungskette - nun folgend
"UTP-RL")

anlässlich der Anhörung im Bundestagsausschuss für
Ernährung und Landwirtschaft am 22. Februar 2021

I. Allgemeines / Vorbemerkungen

1. Die Ernährungsindustrie in Deutschland

Die deutsche Ernährungsindustrie ist mit 618.721 Beschäftigten in 6.123 Betrieben der viertgrößte deutsche Industriezweig. Sie ist überwiegend klein- und mittelständisch geprägt, rund 90 % der Beschäftigten arbeiten in Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern.

In 2019 erzielte die Branche einen Gesamtumsatz in Höhe von 185,3 Mrd. Euro, davon entfielen 123,1 Mrd. Euro auf den inländischen Umsatz und 62,2 Mrd. Euro wurden im Export erzielt.

2. Der Lebensmitteleinzelhandel (LEH), wichtigster Absatzpartner für die Ernährungsindustrie

Der LEH ist der größte Absatzkanal für die Ernährungsbranche. Die große Mehrheit der Lebensmittel gelangt über den stationären Handel zum Endverbraucher. Dabei herrscht im deutschen LEH eine hohe Konzentration: Mittlerweile entfallen rund 85 % des mit Lebensmitteln getätigten Umsatzes

Bundesvereinigung
der Deutschen
Ernährungsindustrie e.V.

Claire-Waldoff-Straße 7
D-10117 Berlin

Tel. +49 30 200 786-0
Fax +49 30 200 786-299

bve@bve-online.de
www.bve-online.de


im Lebensmittelhandel auf vier große Handelsunternehmen (Quelle: Bundeskartellamt). In 1999 entfiel ein Marktanteil in Höhe von 70 % auf die seinerzeit acht größten Lebensmittelhändler. Für die Lebensmittelhersteller bedeutet das einen intensiven Wettbewerb, um die begrenzten Regalflächen in diesen Handelsunternehmen.

Bereits in 2014 hat das Bundeskartellamt in seiner Sektoruntersuchung „Lebensmitteleinzelhandel“ festgestellt, dass die Wettbewerbsbedingungen im Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland von einer Spitzengruppe bestehend aus den vier national tätigen Lebensmitteleinzelhändlern EDEKA, REWE, Schwarz Gruppe und Aldi dominiert werden. Nach dieser Untersuchung wurden unter Beteiligung einzelner Akteure weitere Zusammenschlussvorhaben vollzogen, wie z. B. die Übernahmen von Kaiser´s Tengelmann durch EDEKA und des norddeutschen Lebensmitteleinzelhändlers COOP durch REWE, wodurch die Konzentration im deutschen Lebensmitteleinzelhandel weiter forciert worden ist.

Die Unternehmen der Spitzengruppe sind weitgehend in der Lage, ihre starke Marktposition in den Verhandlungen mit der Lebensmittelindustrie zu ihrem Vorteil zu nutzen. Dies verstärkt die Verhandlungsmacht der Händler gegenüber den Herstellern.

Vor diesem Hintergrund lassen sich die Lieferanten oftmals auf grenzwertige und auch darüber hinausgehende, d. h. unlautere Handelspraktiken und Forderungen von Handelspartnern ein, um bestehende Listungen nicht zu gefährden. Denn die Einschränkung oder der Abbruch von Geschäftsbeziehungen durch eines der großen Handelsunternehmen und der damit verbundene Absatz- und Umsatzausfall sind in der Regel von wesentlicher Bedeutung für die Lieferanten und lassen sich nicht substituieren. Davon sind Lieferanten aller Größenordnungen betroffen.

Dies hat sich auch in der seit 2019 bestehenden Corona-Pandemie vielfach bestätigt. Aus den verschiedensten Bereichen der Ernährungsindustrie wird beispielsweise



Bundesvereinigung
der Deutschen
Ernährungsindustrie e.V.

Claire-Waldoff-Straße 7
D-10117 Berlin

Tel. +49 30 200 786-0
Fax +49 30 200 786-299

bve@bve-online.de
www.bve-online.de


berichtet, dass von Handelshäusern teilweise pandemiebedingte Kosten angeführt worden sind, die durch die bisherigen Handelsspannen nicht abgedeckt werden und durch zusätzliche lieferantenseitige Rabatte auszugleichen seien. Mehrkosten auf Herstellerseite bleiben hingegen häufig unberücksichtigt, ebenso wie das Erfordernis einer fairen und sachgerechten Risikoverteilung.

3. Regelungsbedarf für mehr Fairness in der Lebensmittellieferkette

Vor diesem Hintergrund begrüßen wir die Richtlinie über unlautere Handelspraktiken in den Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmen in der Agrar- und Lebensmittelversorgungskette und deren Umsetzung im Rahmen des vorliegenden Gesetzentwurfs als einen erforderlichen Schritt, um darauf hinzuwirken, dass vor allem im Verhältnis Handel/Industrie mehr Fairness praktiziert wird, da dies im Hinblick auf sogenannte „Kaskaden-Effekte“ letztendlich auch der gesamten Lebensmittellieferkette zu Gute kommen kann.

Denn der bestehende kartellrechtliche Rahmen schützt die Nahrungsmittelhersteller nur unzureichend vor einem missbräuchlichen Verhalten von Unternehmen mit marktbeherrschender bzw. relativer oder überlegener Marktmacht auf der Absatzseite. Mögliche Nachteile in den Lieferbeziehungen halten die Hersteller regelmäßig davon ab, kartellrechtliche Schutzansprüche gegenüber ihren Handelspartnern geltend zu machen bzw. durchzusetzen („Ross- und Reiter-Problematik“).

Entsprechendes gilt für die Streitbeilegungsinstrumente der „Nationalen Dialogplattform Lebensmittellieferkette“. Diese Plattform wurde in 2013 von Spitzenverbänden des Handels und der Lebensmittelwirtschaft gegründet, um die Möglichkeit zu eröffnen, auf freiwilliger Basis, d. h. alternativ zu rechtsförmlichen Verfahren (ordentliche Gerichtsbarkeit, Kartellbehörde), Kontroversen im Rahmen von Lieferbeziehungen beizulegen.



Bundesvereinigung
der Deutschen
Ernährungsindustrie e.V.

Claire-Waldoff-Straße 7
D-10117 Berlin

Tel. +49 30 200 786-0
Fax +49 30 200 786-299

bve@bve-online.de
www.bve-online.de

II. Zum Gesetzentwurf

Der Lebensmittelmarkt in Deutschland ist durch eine Konzentration des LEHs geprägt. Um einen besseren Schutz der Lebensmittellieferkette herbeiführen zu können, ist es deshalb erforderlich, über eine 1:1 Umsetzung der UTP-Richtlinie hinauszugehen. Daraus leitet sich Folgendes ab:


1. Anwendungsbereich des Gesetzentwurfs erweitern

Die Beschränkung des Anwendungsbereichs des vorgesehenen Gesetzes (§ 10) auf Lieferanten mit einem Jahresumsatz von höchstens 350 Mio. Euro ist nicht sachgerecht.

Den Erwägungen des Richtliniengebers lässt sich entnehmen, dass davon ausgegangen worden ist, dass Marktteilnehmer mit einem Jahresumsatz, der über 350 Mio. Euro hinausgeht, nicht oder weniger gefährdet sind, von ihren Abnehmern mit unlauteren Handelspraktiken konfrontiert zu werden.

Diese Annahme wird durch die unter Ziffer I erwähnte Sektoruntersuchung „Lebensmitteleinzelhandel“ für den deutschen Markt widerlegt.

Das Bundeskartellamt hat in diesem Kontext festgestellt, dass in allen untersuchten Beschaffungsmärkten der Lebensmitteleinzelhandel den weitaus bedeutendsten Absatzkanal für die Hersteller von Lebensmitteln darstellt, während die alternativen Vertriebswege nur eine sehr geringe Bedeutung haben. Je nach untersuchtem Beschaffungsmarkt lag der Anteil des Absatzkanals Lebensmitteleinzelhandel zwischen 65 und 90 % des Gesamtumsatzes der Hersteller. Die führenden Lebensmitteleinzelhändler sind deshalb weitgehend in der Lage, ihre starke Marktposition in



Bundesvereinigung
der Deutschen
Ernährungsindustrie e.V.

Claire-Waldoff-Straße 7
D-10117 Berlin

Tel. +49 30 200 786-0
Fax +49 30 200 786-299

bve@bve-online.de
www.bve-online.de

den Verhandlungen mit der Lebensmittelindustrie zu ihrem Vorteil zu nutzen. Dies verstärkt die Verhandlungsmacht der Händler gegenüber den Herstellern. Auch starke Hersteller mit hohen Umsatzanteilen im Lebensmitteleinzelhandel sind einer entsprechenden Marktmacht von Seiten ihrer Nachfrager ausgesetzt, sofern sie über keine hinreichenden Ausweichoptionen verfügen, was in aller Regel zutreffen dürfte bzw. im Einzelfall zu prüfen ist.

Hinzu kommt, dass diese Hersteller sowohl auf nationaler als auch internationaler Ebene zunehmend mit Einkaufsverbänden im Einzelhandelsbereich konfrontiert werden, die die vorhandene Verhandlungsstärke des Handels nochmals untermauern.

Vor diesem Hintergrund erfordert ein zielführender Lieferkettenschutz, dass grundsätzlich alle Lieferanten in den Anwendungsbereich des vorgesehenen Gesetzes einbezogen werden. Denn unlautere Geschäftspraktiken sind stets unlauter und können deshalb nicht von Schwellenwerten abhängig gemacht werden. Darüber hinaus sind Lieferanten aller Größenordnungen grundsätzlich schutzbedürftig.

Dies lässt sich bewerkstelligen, indem in § 10 Abs. 1 Satz 1 sowie Ziffer 1 die Stufe 5 die Bezugnahmen auf den Schwellenwert von 350.000.000 Euro gestrichen werden.



Bundesvereinigung
der Deutschen
Ernährungsindustrie e.V.

Claire-Waldoff-Straße 7
D-10117 Berlin

Tel. +49 30 200 786-0
Fax +49 30 200 786-299

bve@bve-online.de
www.bve-online.de

2. Schwärzung der grauen Liste beibehalten und ausbauen

Artikel 3 Absatz 2 lit. a – f UTP-RL beinhaltet Handelspraktiken, die nur auf der Grundlage einer Liefer- oder Folgevereinbarung als lauter qualifiziert werden können. Dies bedeutet im Umkehrschluss, dass diese Praktiken stets unlauter sind, sofern sie nicht klar und eindeutig vereinbart worden sind.

Im Hinblick auf die bereits thematisierte Verhandlungsstärke des LEHs gegenüber den Produzenten von Lebensmittelerzeugnissen, werden diese die Vereinbarung dieser Handelspraktiken im Zweifel immer durchsetzen können, da die Lieferanten mangels hinreichender alternativer Absatzmöglichkeiten nicht dazu in der Lage sind, ihre Produkte anderweitig abzusetzen.

Vor diesem Hintergrund ist es ausdrücklich zu begrüßen, dass mit den §§ 12 und 14 des Gesetzentwurfs bestimmte Handelspraktiken, die das Zurückschicken bestellter Ware ohne Entrichtung des Kaufpreises (Artikel 3 Absatz 2 lit. a UTP-RL) und die Geltendmachung von Lagerkosten (Artikel 17 Absatz 2 lit. b UTP-RL) betreffen, per se als unlauter qualifiziert und verboten werden. Denn es handelt sich um Risiken und Belange, die ausschließlich der Sphäre des Bestellers zuzuordnen, von ihm zu gestalten und dementsprechend von ihm zu tragen sind.

Entsprechendes gilt grundsätzlich für die weiteren Handelspraktiken, die in Artikel 3 Abs. 2 UTP-RL aufgeführt sind. Gerade unter dem Aspekt der „Leistungsgerechtigkeit“ ist festzustellen, dass von den Lieferanten oftmals Zahlungen, z. B. für Werbung, Vermarktung und Listungen verlangt werden, ohne dass damit eine adäquate spezifische Gegen-



Bundesvereinigung
der Deutschen
Ernährungsindustrie e.V.

Claire-Waldoff-Straße 7
D-10117 Berlin

Tel. +49 30 200 786-0
Fax +49 30 200 786-299

bve@bve-online.de
www.bve-online.de

leistung durch den LEH verbunden ist. Vor diesem Hintergrund ist es sachgerecht, alle Handelspraktiken, die in Artikel 3 Absatz 2 UTP-RL aufgeführt sind zu „schwärzen“, d. h. zu verbieten.

Von diesem Verständnis lassen sich mittlerweile auch bedeutende Akteure des LEHs leiten. In einer Pressemitteilung vom Dezember 2020 haben zwei Unternehmensgruppen öffentlich die vollumfängliche Einhaltung der grauen sowie schwarzen Liste der europaweiten UTP-RL für faire Handelsbeziehungen zugesichert.

III. Zur BVE

Die BVE ist der wirtschaftspolitische Spitzenverband der deutschen Ernährungsindustrie. Seit ihrer Gründung 1949 vertritt sie erfolgreich die branchenübergreifenden Interessen der Branche gegenüber Politik, Verwaltung, Medien, Öffentlichkeit und Marktpartnern.

In der BVE haben sich über Fachverbände und Unternehmen alle wichtigen Branchen der Ernährungsindustrie – von den alkoholfreien Getränken über Fleisch und Süßwaren bis hin zum Zucker – zusammengeschlossen.

Berlin, den 17.02.2021

Peter Feller



Bundesvereinigung
der Deutschen
Ernährungsindustrie e.V.

Claire-Waldoff-Straße 7
D-10117 Berlin

Tel. +49 30 200 786-0
Fax +49 30 200 786-299

bve@bve-online.de
www.bve-online.de