

Bundeskartellamt lässt einige Fragen offen



Die Sektoruntersuchung zum Lebensmittelhandel weist methodische Schwächen auf / Von Rainer Lademann

Hamburg. Der Wettbewerb im Lebensmittelhandel (LEH) wird vom Kartellamt zunehmend kritisch beobachtet. Die Sektoruntersuchung sollte zentrale Fragen zur Marktmacht in der Branche klären, bleibt jedoch viele Antworten schuldig.

Die wettbewerbspolitische Diskussion um die Nachfragemacht im Lebensmittelhandel hat sich zu Beginn der 1960er-Jahre an der zunehmenden Marktbedeutung der Einkaufskooperationen entzündet. Die Janusköpfigkeit von Marktmacht auf der Nachfrageseite war schon damals offenkundig: Die Bündelung der Nachfrage stand für Effizienz und Preissenkungstendenzen, aber auch für einen Zuwachs an Nachfragemacht.

Seitdem hat sich der LEH sowohl auf den Absatz- als auch den Beschaffungsmärkten deutlich konzentriert, ohne dass die Fachöffentlichkeit bis heute konstatieren würde, der Machtzuwachs des LEH hätte den Wettbewerb zum Erliegen gebracht. Im Gegenteil: Die Monopolkommission hatte in ihrem Hauptgutachten im Jahr 2012 noch wirksamen Nachfragewettbewerb festgestellt, der durch den Absatzwettbewerb getrieben werde.

Das Kartellamt hat nun einen neuen Anlauf genommen, da der Eingriffsmaßstab seit der 8. GWB-Novelle nicht erst die Beherrschung des Marktes ist, sondern bereits die „wesentliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs“. Vordringliches Ziel der Sektoruntersuchung war es daher, „einen Beitrag zur Aufklärung der wesentlichen Einflussfaktoren auf ein Verhandlungsergebnis ...“ zu leisten. Um es vorwegzunehmen: Gerade die Verminderung des Wettbewerbs



Amtlich: Die Sektoruntersuchung des Bundeskartellamts stößt auf Kritik.

durch die großen Vier (Aldi, Edeka, Rewe, Schwarz-Gruppe) kann die Untersuchung nicht belegen; sie bestätigt vielmehr die Janusköpfigkeit des Nachfragewettbewerbs.

Nach einer umfassenden Datenerhebung in Industrie und Handel und rund drei Jahren Datenanalyse stellt das Amt in seinem über 400-seitigen Bericht fest, dass die Konditionenhöhe statistisch signifikant von der Beschaffungsmenge, aber ebenso von der relativen Verhandlungsposition der Marktpartner abhängt. Ob und inwieweit die untersuchten 250 Artikel für den Wettbewerb im LEH repräsentativ sind, bleibt offen. Für diese Produkte können das Abnahmeverhalten und die Verhandlungsposition zwischen sieben und knapp 30 Prozent der Konditionsunterschiede erklären. Wenn aber die Konditioneneffekte von Absatzsteigerungen und von lieferungsbezogenen Effizienzen – etwa Palettenabnahme etc. – ausgeklammert werden, fragt es sich, ob das Amt die wesentlichen Faktoren

für ein Verhandlungsergebnis tatsächlich berücksichtigt hat.

Versäumt wurde ebenso, der Praxis für die Selbstveranlagung belastbare Kriterien an die Hand zu geben, ob und wann eine Fusion oder ein Marktverhalten zu einer Verminderung wesentlichen Wettbewerbs führt. Die Auffassung des Amtes, Aldi, Edeka, Rewe und die Schwarz-Gruppe bildeten ein unverzichtbares Adressaten der Missbrauchsaufsicht, bildeten also ein marktbeherrschendes Oligopol, beseitigt dieses Versäumnis nicht. Denn für das Argument der Verminderung wesentlichen Wettbewerbs bleibt so kein Raum. Wenn die Verdopplung des Beschaffungsvolumens gegenüber dem Durchschnitt zu einer Verbesserung des mittleren Netto-Netto-Preises von lediglich rund 1 bis 2 Prozent führt, dürften überdies Zweifel an marktmachtbedingten Konditionenvorteilen berechtigt sein.

Kritisch ist auch anzumerken, dass

der Wettbewerb auf der Absatzseite des LEH zwar strukturell beschrieben wurde, es aber versäumt wurde, die Ausweichalternativen und die Wechselbereitschaft der Verbraucher zu analysieren. Beides sind Voraussetzungen für einen wirksamen Absatzwettbewerb, der den Beschaffungswettbewerb befeuert. Unbefriedigend ist auch das Alter der zugrundeliegenden Daten. So werden mit der Datenbasis 2010 die gestiegene Konzentration und Marktmacht der Milchindustrie wohl eher unterschätzt, nachdem es dort bis 2013 zu teils dramatischen Strukturveränderungen und massiven Preissteigerungen gekommen ist.

Alles in allem lässt das Kartellamt offen, wann die Machtverteilung zwischen Industrie und Handel in Marktbeherrschung oder in eine Wettbewerbsbehinderung „umkippt“. Es bleibt ungeklärt, wo die Grenze zwischen Missbrauch und hartem Verhandeln zu ziehen ist. Hier begibt sich das Amt auf schwieriges Terrain, fordert es doch, sachlich gerechtfertigte Konditionenforderungen ökonomisch nachvollziehbar zu begründen. Ob und wie stark sich das Amt mit diesem Hinweis dem ordnungspolitischen Rubikon nähert und gezwungen sein könnte, direkte Verhandlungsergebnisse zu evaluieren, bleibt abzuwarten. *lz 42-14*



Prof. Dr. Rainer Lademann, Gründer des Hamburger Beratungsunternehmens Lademann & Associates, das auf wettbewerbsökonomische Themen spezialisiert ist.