

**Stellungnahme  
für den Ausschuss für Wirtschaft und Technologie des Deutschen Bundestages  
zum Entwurf eines Gesetzes zur Bekämpfung von Preismissbrauch  
im Bereich der Energieversorgung und des Lebensmittelhandels  
Drucksache 16/5847**

**Ein effektives Verbot von Verkäufen unter Einstandspreis im  
Lebensmittelbereich ist dringend notwendig**

Untereinstandspreisverkäufe sind ein wesentliches Instrument des marktmächtigen Einzelhandels um Konkurrenten aus dem Wettbewerb zu verdrängen und um Erzeugerpreise nach unten zu drücken. Die geltende Rechtslage erlaubt es dem Lebensmitteleinzelhandel (LEH) grundsätzlich Lebensmittel gelegentlich, d.h. bis zu einem Zeitpunkt von drei Wochen, unter Einstandspreis zu verkaufen. Damit schafft die Vorschrift dem Handel alle Voraussetzungen dafür, den Zweck des Gesetzes, Behinderungen im Wettbewerb zu vermeiden, zu umgehen. Die Verschärfung des Verbotes des Verkaufs unter Einstandspreis ist daher notwendig zum Schutze von kleinen und mittleren Unternehmen, von Verbrauchern und von Erzeugern. Insbesondere kann die Verschärfung des Verbots dabei mithelfen, den Schutzzweck des Wettbewerbsrechts auch auf Abhängigkeiten zu erweitern, die vertikal entlang der Wertschöpfungskette zwischen Erzeugern und LEH bestehen.

Der Deutsche Bauernverband (DBV) setzt sich seit Jahren dafür ein, dass auch der gelegentliche Verkauf von Lebensmitteln unter Einstandspreis verboten wird. Der Koalitionsvertrag von 2005 sieht ein grundsätzliches Verbot von Verkäufen unter Einstandspreis vor. Jetzt ist es wichtig, dass der Regierungsentwurf zum Gesetz zur Bekämpfung von Preismissbrauch im Bereich der Energieversorgung und des LEH zügig und unverändert vom Bundestag umgesetzt wird.

### **Verkäufe unter Einstandspreis stören den Wettbewerb**

Der LEH wird dominiert von fünf Oligopolisten. Sie dominieren 70 Prozent des Gesamtumsatzes. Die Umsatzrenditen des deutschen Lebensmitteleinzelhandels zählen zu den niedrigsten in Europa. Das hat auch damit zu tun, dass es in keinem vergleichbaren Land so viel Ladenfläche pro Einwohner gibt, wie in Deutschland (1,3 m<sup>2</sup>/ Einwohner). Der ständige Preiskampf, um Kunden in die Läden zu locken, ist Wesensmerkmal des deutschen LEH.

Aufgrund ihrer Nachfragemacht sind die „Großen Player“ in der Lage durch Niedrigpreisstrategien einen Preisdruck auf kleine und mittlere Einzelhandelsbetriebe auszuüben, die aufgrund ihrer Einkaufsbedingungen nicht mithalten können. Teilweise können selbst große Unternehmen des LEH diesem Preisdruck nicht standhalten, wie der Fall Walmart zeigt. Dabei werden insbesondere Lebensmittel als Lockvogelangebote im Laden gezielt unter Einstandspreis verkauft, um Marktanteile zu gewinnen und um Wettbewerber zu verdrängen. Langfristig wird die immer kleiner werdende Zahl der Oligopolisten Preisabsprachen (sog. Preisschwellen) gegenüber Verbrauchern und Lieferanten durchsetzen.

Diesen Oligopolisten des LEH steht eine Vielzahl von relativ kleinen Erzeugerbetrieben gegenüber, die darauf angewiesen sind, dass ihre Produkte vom LEH gelistet und dem Verbraucher zum Verkauf angeboten werden. Um einen effektiven Wettbewerb der Unternehmen im Lebensmittelbereich zu gewährleisten, darf das Wettbewerbsrecht daher nicht nur auf Beeinträchtigungen des Wettbewerbs auf sachlich und räumlich begrenzten Märkten abstellen, sondern muss auch die Strukturen entlang der Wertschöpfungskette berücksichtigen.

### **Verkäufe unter Einstandspreis schaden Verbraucher**

Der von Billigpreisstrategien geprägte Verdrängungswettbewerb begründet nicht unerhebliche Gefahren für die Qualität von Lebensmitteln. Denn Landwirte, Lebensmittelindustrie und andere Hersteller können die hohen Standards für die Qualität ihrer Produkte im Verbraucher-, Umwelt- und Tierschutz nur dann dauerhaft einhalten, wenn sie die Preisverantwortung für ihre Produkte behalten. Durch die Verdrängung kleiner und mittlerer Betriebe wird zudem die Versorgung der Verbraucher - vor allem im ländlichen Raum – eingeschränkt.

Um diese Nachteile zu verhindern müssen Erzeugerbetriebe mit der Qualität und den Eigenschaften ihrer Produkte am Markt konkurrieren und nicht nur anhand der Preise.

#### **Der ständige Preiskampf gefährdet auf Dauer die unternehmerische Freiheit**

Hochwertige Lebensmittel können auf Dauer nur dann hergestellt und den Verbrauchern angeboten werden, wenn Hersteller und LEH über die Verkaufspreise auf Augenhöhe und unter Berücksichtigung der tatsächlichen Produktionskosten miteinander verhandeln. Wenn der LEH die Preise durch seine Marktüberlegenheit ganz überwiegend alleine bestimmt, geht die unternehmerische Freiheit an einer entscheidenden Stelle verloren.

#### **Ein effektives Verbot hilft den Erzeugern**

Ein grundsätzliches Verbot des Verkaufs unter Einstandspreis ist ein richtiger Schritt, den LEH davon abzuhalten seine Marktmacht gegenüber weniger marktstarken Wettbewerbern, aber auch gegenüber den vorgelagerten Erzeugern innerhalb der Wertschöpfungskette zu missbrauchen. Es ist völlig klar, dass der LEH auch in Zukunft auf Niedrigpreisstrategien setzen wird. Dennoch wird dem LEH durch ein verschärftes Verbot ein wichtiges Instrument zur Erhöhung des Preisdrucks auf die Lieferanten genommen. Dadurch könnten die Anreize für den LEH, die Einkaufspreise ins Unermessliche zu drücken, sinken. Auch werden Verbraucher nicht mehr durch ständige Billigstverkäufe an künstlich geschaffene Dumping Preise gewöhnt.

Gegenwärtig steigt der Preisdruck stetig u. a. als Folge von Untereinstandspreisverkäufen. Denn Verkäufer, die ihre Waren unter Einstandspreis verkauft haben, müssen diese Produkte entweder quersubventionieren oder stets weiter auf niedrigere oder weiter extrem niedrige Einkaufspreise bei den Erzeugern drängen, um die zuvor bei Preisaktionen erlittenen Verluste auszugleichen. Nur so können sie auf lange Sicht mit dem Produkt rentabel bleiben. Im Umkehrschluss ergibt sich, dass der LEH ohne die Möglichkeit, Lebensmittel unter Einstandspreis zu verkaufen, nicht so unter Druck steht, die Preise derart nach unten zu drücken.

### **Praktikabilität der neuen Vorschrift**

Zu ungewollten Ergebnissen beim Verkauf von Waren wird die neue Vorschrift nicht führen. Dafür sorgen die Ausnahmeregelungen, nach denen der Verkauf Lebensmittel unter Einstandspreis bei drohendem Verderb oder drohender Unverkäuflichkeit, z. B. bei Saisonartikeln, gerechtfertigt ist. Das gleiche gilt für alle vergleichbar schweren Fälle, um allen unvorhersehbaren Situationen gerecht zu werden.

### **Ein grundsätzliches Verbot hat Signalwirkung**

Ein grundsätzliches Verbot von Lebensmitteln unter Einstandspreis setzt ein Signal für die hohen Sicherheitsstandards bei Lebensmitteln. Zugleich verdeutlicht es den tatsächlichen Wert der Lebensmittel.

Für den Deutschen Bauernverband ist ein effektives Verbot von Verkäufen unter Einstandspreis ein wichtiger, unabdingbarer Schritt zur Stärkung der Erzeuger, um gegenüber dem LEH auf dem Markt bestehen zu können. Die Abschaffung des Privilegs zugunsten des LEH, Lebensmittel gelegentlich unter Einstandspreis verkaufen zu dürfen, ist nach alledem ein Schritt hin zur Förderung von Markt und Wettbewerb im Lebensmittelbereich.