



Freigabe des geplanten Erwerbs von Lekkerland durch Rewe

Branche: Lebensmittelgroßhandel

Aktenzeichen: B2 – 40/19

Datum der Freigabe: 9. Oktober 2019

Das Bundeskartellamt hat den geplanten Erwerb der Lekkerland AG & Co. KG, Frechen, und der Lekkerland AG, Ternitz, Österreich, (nachfolgend zusammengefasst als „Lekkerland“) durch die Rewe-Zentralfinanz eG, Köln („Rewe“) hinsichtlich der betroffenen deutschen Märkte nach intensiven Ermittlungen in der einmonatigen sog. ersten Phase des Fusionskontrollverfahrens freigegeben. Vorausgegangen war eine von den Zusammenschlussbeteiligten gemäß Art. 4 (4) der europäischen Fusionskontrollverordnung am 29. Mai 2019 beantragte Verweisung der Deutschland betreffenden Teile des Vorhabens durch die Europäische Kommission an das Bundeskartellamt am 8. Juli 2019. Hinsichtlich der betroffenen Märkte in Österreich erfolgte eine Verweisung des Vorhabens an die österreichische Bundeswettbewerbsbehörde. Das Bundeskartellamt hatte zuvor in Gesprächen mit den Zusammenschlussbeteiligten, der Europäischen Kommission und der Bundeswettbewerbsbehörde die Auffassung vertreten, das Vorhaben werde hinsichtlich Deutschlands entgegen der Auffassung der Beteiligten auch im Bereich des Lebensmittelgroßhandels zu Überschneidungen führen und insbesondere hinsichtlich der Versorgung von Tankstellen, Kiosken und anderen Convenience-Geschäften mit Tabakwaren und Lebensmitteln einer näheren Prüfung bedürfen. Die Teile des Vorhabens, die Märkte außerhalb Deutschlands und Österreichs betrafen, wurden bei der Europäischen Kommission angemeldet und von dieser bereits am 7. August 2019 freigegeben.

Das Bundeskartellamt, dem zuvor ein Anmeldungsentwurf und auf Rückfragen des Amtes weitere Unterlagen übermittelt worden waren, nahm seine Ermittlungen bereits mit Eingang der Verweisungsentscheidung auf. Die fusionskontrollrechtlichen Fristen begannen allerdings erst mit der Vervollständigung der nach § 39 Abs. 3 GWB erforderlichen Angaben durch die von den Beteiligten am 9. September 2019 eingereichte Anmeldung.

Die Zusammenschlussbeteiligten

Rewe bildet zusammen mit der Rewe-Zentral-AG die Rewe Group, die in den Bereichen Lebensmittel- und Getränke Einzelhandel, Baumärkte und Touristik aktiv ist. Im Lebensmitteleinzelhandel ist sie in Deutschland mit verschiedenen Marken in der Vertriebsschiene Vollsortiment das nach Edeka zweitgrößte Unternehmen; unter der Marke Penny ist Rewe darüber hinaus in der Vertriebsschiene Discount tätig. Die Rewe-Gruppe erzielte 2018 Umsätze in Höhe von 37 Mrd. Euro in Deutschland und 52 Mrd. Euro in Europa. Im Großhandel ist Rewe nur in der Belieferung von Aral-Tankstellen seit 2018 im Rahmen des Konzeptes Rewe To Go tätig.

Lekkerland ist nicht im Einzelhandel aktiv, sondern auf den Zustellgroßhandel spezialisiert und beliefert bundesweit eine Vielzahl von Tankstellenshops, aber auch zahlreiche andere kleinflächige Einzelhandelsgeschäfte (z.B. Kioske und Tabakwarengeschäfte) vor allem mit Tabakwaren und verzehrfertigen Lebensmitteln. Der Umsatz von Lekkerland betrug 2018 ca. drei Mrd. Euro in Deutschland und fünf Mrd. Euro in Europa.

Die Tätigkeiten von Lekkerland und Rewe überschneiden sich absatzseitig im Bereich des (Zustell-)Großhandels mit Lebensmitteln und Tabakwaren sowie des Vertriebs von elektronischen Guthabekarten („E-Loading“), darüber hinaus bei der Beschaffung von Tabakwaren und Lebensmitteln. Die Großhandelsaktivitäten von Rewe beschränken sich auf der Absatzseite auf die Belieferung der Shops der im Eigentum der Mineralölgesellschaft BP bzw. ihrer Tochtergesellschaft Aral stehenden Tankstellen in Deutschland.

Ermittlungsschwerpunkte

Die Ermittlungen konzentrierten sich absatzseitig auf die Auswirkungen des Zusammenschlussvorhabens im Bereich der Belieferung von Tankstellenshops, da sich die Großhandelsaktivitäten von Rewe und Lekkerland allein hier überschneiden.

Zur Klärung von Fragen der Marktabgrenzung, der Position von Rewe und Lekkerland sowie der Auswirkungen des Zusammenschlussvorhabens auf der Absatzseite hat das Bundeskartellamt daher die überregionalen und eine Reihe regionaler Tankstellenketten sowie die von den Zusammenschlussbeteiligten als Wettbewerber genannten Unternehmen mittels Auskunftsbefragungen befragt. Zusätzlich hat das Amt mit vielen dieser Befragten sowie Verbänden von Tankstellenbetreibern und Pächtern ausführliche Telefonate geführt. Zudem wurden die Stellungnahmen zweier Beiladungspetenten aus dem Kreis der Wettbewerber sowie Eingaben zweier Verbände berücksichtigt. Darüber hinaus hat sich das Amt intensiv mit den auf sein Er-

suchen hin von den Zusammenschlussbeteiligten übersandten umfangreichen internen Unterlagen befasst, die im Vorfeld der geplanten Transaktion erstellt wurden. Zur Beschaffungsseite wurden in denjenigen Lebensmittel-Warengruppen, die für Lekkerland die größte Bedeutung haben, Auskunftsbeschlüsse an die jeweiligen Top-Lieferanten von Lekkerland und Rewe versandt, um mögliche Probleme der Nachfragemacht erfassen zu können. Insgesamt hat das Amt über 120 Wettbewerber, Lieferanten, Kunden und Verbände mittels Auskunftsbeschlüssen befragt und mehr als 20 ausführliche Gespräche mit Marktteilnehmern geführt.

Marktabgrenzung auf der Absatzseite

Das Bundeskartellamt hat in der Vergangenheit wiederholt – in den Fällen Lekkerland/Sügro (1998), Habet/Lekkerland (1999) und zuletzt im Fall Lekkerland (Schweiz) AG/Valora (2013) – einen gesonderten Großhandelsmarkt für die Belieferung von Tankstellenshops/Convenience-Geschäften abgelehnt und das Geschäft mit dieser Kundengruppe lediglich als Teil des allgemeinen Großhandels angesehen, dessen Akteure sämtliche Vertriebsformen des Großhandels sind. Der Großhandel mit Tabakwaren wurde demgegenüber als gesonderter sachlicher Markt betrachtet.

Zwischenzeitlich nahm das Amt 2011 im Fall Edeka/Ratio eine Trennung zwischen Abhol- und Zustellgroßhandel vor, da für umsatzschwächere Abnehmergruppen keine hinreichenden Möglichkeiten bestanden, auf Zustellgroßhändler zurückzugreifen. Bei erneuter Prüfung im Fall Edeka/Handelshof zeigte sich jedoch 2019, dass diese Hindernisse mittlerweile entfallen sind, sodass grundsätzlich von einem einheitlichen Markt für den Abhol- und den Zustellgroßhandel auszugehen ist (siehe [Pressemitteilung vom 01. Juli 2019](#)). Auf einem solchen allgemeinen Großhandelsmarkt betrügen die gemeinsamen Marktanteile der Zusammenschlussbeteiligten bundesweit weniger als zehn Prozent, und das Vorhaben wäre unproblematisch. Selbst bei gesonderter Betrachtung des Zustellgroßhandels läge der gemeinsame Marktanteil der Beteiligten deutlich unter 20 Prozent und gäbe zu keinen Bedenken Anlass.

Es bestehen aus Sicht der Beschlussabteilung jedoch Anhaltspunkte dafür, dass sich im Tankstellen- bzw. Convenience-Bereich die Wettbewerbsbedingungen von denjenigen des allgemeinen Großhandels bzw. des allgemeinen Zustellgroßhandels unterscheiden. Hierauf deutet bereits hin, dass die starke Stellung Lekkerlands sich auf jenen Bereich beschränkt, während Zustellgroßhändler wie Transgourmet und Chefs Culinar bei der Belieferung von Hotels, Restaurants, Gaststätten und anderen Großverbrauchern führende Positionen innehaben, im Tankstellen- und Kioskgeschäft aber bisher keine nennenswerte Präsenz aufweisen. Bei der Befragung

der großen wie der mittleren und kleineren Tankstellenketten bestätigte sich zudem, dass Einkäufe im stationären Handel zwar stattfinden, aber lediglich ergänzenden Charakter haben.

Die filialisierten, durch eine Systemzentrale gesteuerten Nachfrager legen großen Wert darauf, ein für den Vertrieb auf geringer Fläche geeignetes Sortiment an verzehrfertigen Lebensmitteln, Tabakwaren etc. möglichst aus der Hand eines einzigen Lieferanten zu beziehen. Die Abdeckung der gesamten Sortimentsbreite ist dabei jedoch nicht zwingend erforderlich, die Lieferung unterschiedlicher Warengruppen durch verschiedene Lieferanten kommt ebenfalls in Betracht. Eine solche Aufteilung ist für große Mineralölgesellschaften allerdings nur innerhalb gewisser Grenzen wirtschaftlich, da sie die Komplexität des Warengeschäfts steigert und die Logistik- und Transaktionskosten erhöht. Die Mineralölgesellschaften sehen es zudem als sehr wichtig an, dass der Lieferant in der Lage ist, für das gesamte Vertriebsnetz des Nachfragers eine zuverlässige Feinlogistik zu gewährleisten. Die sonstigen Convenience-Geschäfte zeichnen sich durch eine große Vielfalt aus, die von kleinflächigen Supermärkten über Kiosketten und Einzelkioske bis hin zu Bäckereien und Lottoannahmestellen reicht, die nur mit einem kleinen Ergänzungssortiment insbesondere an Getränken und Süßwaren versorgt werden. Die vom Sortiment her mit Tankstellen durchaus vergleichbaren Kioske, bei denen die Tabakwarenumsätze ebenfalls eine sehr hohe Bedeutung haben, weisen allerdings regelmäßig noch deutlich geringere Stoppgrößen und Flächen auf; zudem sind sie häufig weniger gut erreichbar als Tankstellen. Bei ihnen sind darüber hinaus im Gegensatz zum Tankstellenbereich kaum filialisierte, durch Systemzentralen gesteuerte Betriebsformen vorhanden; vielmehr dominiert der Typus des Einzelkiosks, der am ehesten mit einer einzelnen freien Tankstelle vergleichbar ist. Der Einkauf im stationären Groß- und Einzelhandel hat hier eine wesentlich größere Bedeutung als bei Tankstellenketten. Gleichwohl war die Mehrzahl der befragten Wettbewerber der Auffassung, dass zwischen der Belieferung von Tankstellen und jener von Kiosken und sonstigen Convenience-Geschäften keine wesentlichen Unterschiede bestehen. Dafür spricht, dass neben Lekkerland auch Edeka, MCS (Marketing und Convenience-Shop System GmbH, ein Kooperationsverbund selbstständiger Lebensmittel-Großhandelsunternehmen) und weitere Zustellgroßhändler sowohl Tankstellen als auch Kioske und sonstige Convenience-Geschäfte beliefern. Zumindest für die filialisierten Betriebsformen des Tankstellen- und des Kioskgeschäfts dürften die Gemeinsamkeiten überwiegen.

Dass Tankstellenketten zunehmend versuchen, über das klassische Retail-Sortiment schnell verkäuflicher Markenartikel zum Sofortverzehr hinaus auch frisch zubereitete Artikel und Fast-Food-Formate auszubauen, verstärkt wiederum die Verbindung zum allgemeinen Zustellgroßhandel. Der Außer-Haus-Konsum von Lebensmitteln als Wachstumsbereich bricht insofern der-

zeit schon zumindest in Ansätzen die Grenzen auf zwischen dem klassischen Tankstellen- und Kioskgeschäft, dem durch Zustellgroßhändler wie Transgourmet und Chefs Culinar abgedeckten Bereich der Großverbraucher, den sich entwickelnden Kleinflächenformaten des Lebensmitteleinzelhandel und schließlich dem oftmals von Logistikspezialisten wie HAVI bedienten Segment der Schnellgastronomie.

Letztlich kann jedoch offen bleiben, welche der in Betracht kommenden Marktabgrenzungen zutrifft, denn selbst in der engsten Variante sind die Untersagungsvoraussetzungen nicht erfüllt.

In räumlicher Hinsicht sind nicht nur die Zusammenschlussbeteiligten, sondern auch deren maßgebliche Wettbewerber und Nachfrager bundesweit vertreten. Diese Anbieter- und Nachfragerstruktur macht eine gesonderte regionale Betrachtung im vorliegenden Fall entbehrlich.

Keine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs auf den Absatzmärkten

Die Untersagungsvoraussetzungen sind auch dann nicht erfüllt, wenn man, entsprechend dem Überschneidungsbereich der Aktivitäten von Rewe und Lekkerland, die Belieferung von Tankstellenketten bzw. Convenience-Geschäften insgesamt als sachlich relevanten Markt ansieht. Auf einem solchen engeren Markt (-segment) für die Belieferung von Convenience-Weiterverkäufern verfügen die Zusammenschlussbeteiligten über hohe Marktanteile, welche – sofern man allein auf die Belieferung von Tankstellenshops abstellt – die Vermutungsschwelle des § 18 Abs. 4 GWB übertreffen. Entgegen der Auffassung der Zusammenschlussbeteiligten sind Rewe und Lekkerland im fraglichen Markt (-segment) durchaus Wettbewerber. Die Zusammenarbeit von Rewe mit Aral stellt keine bloße Einkaufskooperation dar. Vielmehr kauft Rewe die für Aral bestimmten Waren ein, verkauft sie an Aral weiter und liefert sie an die Tankstellenshops aus. Dass diese Shops einem von Rewe an Aral lizenzierten Konzept entsprechen, ändert nichts daran, dass hier eine Großhandelstätigkeit entfaltet wird, die funktional derjenigen entspricht, die Lekkerland bei der Belieferung von Tankstellen übernimmt.

Dennoch verfügt Lekkerland auch bei Annahme eines solch engen sachlichen Marktes weder bisher über wettbewerblich nicht hinreichend kontrollierte Verhaltensspielräume, noch erlangt sie diese durch einen Zusammenschluss mit Rewe. Die großen bundesweit tätigen Mineralölgesellschaften verfügen als Nachfrager über eine hinreichend starke Position, um den Preissetzungsspielraum der Beteiligten auch nach der Fusion wirksam zu begrenzen. Unter den Wettbewerbern ist dabei insbesondere Edeka in der Lage, auch überregionale Tankstellenketten mit dem Gesamtsortiment aus Lebensmitteln und Tabakwaren zu beliefern. Dass Rewe/Lekkerland

durch den Zusammenschluss einen unangreifbaren Vorsprung insbesondere auch vor Edeka erlangen würde, ist nicht zu erwarten. Dies gilt zunächst im Hinblick auf den vergleichbar guten Zugang zu Beschaffungsmärkten und -konditionen. Es trifft jedoch auch für die logistischen Anforderungen zu, denn durch die Freigabe des Erwerbs von Handelshof in diesem Jahr hat Edeka in dieser Hinsicht seine Ausgangsposition deutlich verbessert.

Die überregional tätigen Mineralölgesellschaften als Nachfrager können zudem für jede Warengruppe auf spezialisierte Lieferanten ausweichen, die Teilsortimente kompetent abdecken. Dies gilt nicht zuletzt für den mit weitem Abstand umsatzstärksten Bereich, die Tabakwaren, aber auch für die besonders ertragsstarken Warengruppen wie Kaffee („to go“) und Foodservice ebenso wie für Mehrweggetränke, Autopflegeartikel, Tiefkühlbackwaren und E-Loading-Angebote. Die Vergabe von Lieferaufträgen für einzelne solcher Teilsortimente an Spezialisten kommt wirtschaftlich in Betracht und stellt eine wirksame Disziplinierungsmöglichkeit gegenüber einem Sortimentsanbieter wie Lekkerland bzw. Rewe/Lekkerland dar. Die großen Tankstellenketten haben sich demgemäß auch nicht besorgt über den Zusammenschluss geäußert, sondern versprechen sich von diesem ein erweitertes Angebot zu verbesserten Einkaufspreisen.

Marktzutritte weiterer Anbieter erscheinen nach den Ermittlungen durchaus möglich – wie auch die in den letzten Jahren erfolgten Markteintritte von Rewe und Edeka zeigen – und könnten von den bedeutsamen Nachfragen bei Bedarf gefördert werden. Dies gilt nicht nur im Hinblick auf bereits im Tankstellen- und Convenience-Geschäft aktive Unternehmen wie MCS, die zwar mit ihren Mitgliedsunternehmen bundesweit tätig sind und auch von überregionalen Tankstellenketten als qualifiziert angesehen werden, sich aber bisher auf mittelständische und regionale Kunden konzentrieren. Vielmehr befassen sich auch Unternehmen des stationären Großhandels wie des Lebensmitteleinzelhandels mit Expansionsmöglichkeiten in diesem Bereich. Den Hintergrund hierfür bilden der geplante Ausbau des seit Jahren wachsenden Zustellgeschäfts, die bevorstehende Einführung weiterer kleinflächiger LEH-Formate und die zunehmende Bedeutung des Außer-Haus-Konsums, der als zweitgrößter Wachstumsbereich nach dem Trend zu Bio-Produkten angesehen wird. Als Expansionshindernis wird eher die angesichts der hohen logistischen Anforderungen vergleichsweise geringe Marge angesehen, die eine Belieferung von Tankstellen weniger attraktiv macht als diejenige von Kunden aus dem Bereich Hotels/Restaurants/Gaststätten.

Schließlich wurde seitens einer Reihe von Tankstellenketten bestätigt, dass sie bereits die Möglichkeit nutzen, mit den für ihren Shop-Bereich wichtigen Herstellern unmittelbar zu verhandeln und mit ihnen Konditionen und Aktionen zu vereinbaren. Bei hinreichendem Bezugsvolumen

übernehmen einige Hersteller dabei auch die Auslieferung. Im Übrigen bestünde für die Systemzentralen der Tankstellenketten grundsätzlich die Möglichkeit, Warenbeschaffung und Logistik zu trennen, indem sie den Einkauf entweder selbst betreiben, sich einer Einkaufskooperation anschließen oder hierfür einen Großhändler einschalten, während sie die Auslieferung einem Logistikspezialisten wie HAVI überantworten. Im benachbarten Ausland wird dies bereits teilweise praktiziert.

Für die mittleren und kleineren Tankstellen, deren Belieferung Rewe ohne den Zusammenschluss ohnehin nicht anstreben würde, gibt es als weitere Bezugsalternativen nicht nur die in diesem Segment bereits aktive MCS, die wie Lekkerland das Gesamtsortiment eines Tankstellenshops bundesweit abdeckt; sie können sich vielmehr auch von regionalen Lieferanten beliefern lassen, da ein bundesweites Logistiknetz für diese Kundengruppe gerade nicht erforderlich ist. Der Rückgriff auf Spezialisten für Teilsortimente steht überdies auch mittleren und kleineren Tankstellenketten offen.

Einkäufe im stationären Groß- und Einzelhandel dürften zwar zumindest für filialisierte Unternehmen keine grundsätzliche Alternative zum Warenbezug bei Zustellgroßhändlern darstellen, doch gehen auch bei Annahme bloßer Randsubstitution durchaus Wettbewerbsimpulse von ihnen aus.

Beschaffungsmärkte für Lebensmittel

Auch auf den Beschaffungsmärkten – im Verhältnis der Händler zu ihren Lieferanten – kommt es nach Auffassung des Bundeskartellamtes infolge der Übernahme von Lekkerland durch Rewe nicht zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs. Das Amt würdigt auf der Beschaffungsseite grundsätzlich drei Ebenen: das gesamte Beschaffungsvolumen, die warengruppenbezogenen Volumina und schließlich produktbezogene Volumina. Im vorliegenden Fall sprach der geringe Zuwachs des Gesamtbeschaffungsvolumens bereits gegen eine erhebliche Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs. Denn er blieb deutlich unter dem Volumen, das im Fall Edeka/Kaiser's Tengelmann (2015) als kritisch eingestuft worden war. Vom Gesamtbeschaffungsvolumen des deutschen Lebensmitteleinzel- und -großhandels entfallen auf Lekkerland weniger als 0,5 Prozent.

Da sich dieses Beschaffungsvolumen bei Lekkerland allerdings überproportional stark auf wenige Warengruppen verteilt, hat das Amt durch Befragung der wesentlichen Lieferanten von Lekkerland und Rewe für Eis, Tiefkühlkost, Süßwaren/Dauerbackwaren, Wein/Sekt/Spirituosen/weitere alkoholische Getränke, Bier, alkoholfreie Getränke (ohne Wasser/Wasser mit Zusatz)

mittels Auskunftsbeschlüssen ermittelt. Eine Reihe dieser Lieferanten hat sich – wie der Markenverband in seiner Stellungnahme – besorgt über den Zusammenschluss geäußert. Rewe, die als eines der beiden führenden Vollsortiments-LEH-Unternehmen schon jetzt für die Lieferanten unverzichtbar sei, erlange durch die Übernahme von Lekkerland wesentliche zusätzliche Druckmittel in den Verhandlungen mit den Markenherstellern. Lekkerland komme entscheidende Bedeutung als „Flaschenhals“ oder „Gatekeeper“ für den Zugang zum Absatzkanal Tankstellen/Convenience zu, sodass den Herstellern, die dort vertreten sein wollten, ungerechtfertigte Konditionszugeständnisse abverlangt werden könnten.

Betrachtet man indes die o. g. Warengruppen näher, so bewegen sich die Zuwächse infolge des Zusammenschlussvorhabens im niedrigen einstelligen Bereich. Für die Beteiligten gemeinsam liegen sie jeweils deutlich unterhalb von 30 Prozent. Die Bedeutung von Lekkerland im Absatzkanal Tankstellen/Convenience ist erheblich, wird aber mit dem Bild des „Flaschenhalles“ oder „Gatekeepers“ nicht zutreffend erfasst.

Denn als Großhändler entscheidet Lekkerland nicht darüber, was in den Regalen der Tankstellen für den Endkunden bereitgestellt wird. Vielmehr hat Lekkerland dafür Sorge zu tragen, dass sie ihren Kunden – den Mineralölgesellschaften und Tankstellenbetreibern – alle Artikel zur Verfügung stellen kann, die diese für das Shop-Geschäft wünschen. Wegen der Präferenz der in Tankstellenshops einkaufenden Verbraucher für bekannte Markenprodukte sind viele Markenartikel unverzichtbare Bestandteile des Tankstellensortiments. Würden Rewe/Lekkerland diese Artikel wegen fehlender Einigung mit den Herstellern über die Konditionen aus ihrem Großhandelsortiment für Tankstellen streichen, so könnten sie den Bedarf der Mineralölgesellschaften und Pächter nicht hinreichend befriedigen und würden ihre Stellung als Großhändler gefährden. Kurzfristige Auslistungen könnten zudem dadurch unterlaufen werden, dass die Mineralölgesellschaften oder Pächter sich die gewünschten Artikel auf anderem Wege – im stationären Handel, bei anderen Zustellgroßhändlern oder auch bei den Herstellern selbst – besorgen können. Lekkerland hat daher – ohne dass der Zusammenschluss mit Rewe hieran Entscheidendes ändern würde – nicht die Steuerungsmacht über das Sortiment der Tankstellen. Dies hat auch eine Analyse der Lieferverträge zwischen Lekkerland und den Mineralölgesellschaften gezeigt. Eine Flächenbewirtschaftung der Tankstellen durch Lekkerland erfolgt nur bei einem geringen Teil der von Lekkerland belieferten Tankstellen. Es erscheint daher trotz kritischer Stellungnahmen einiger Hersteller im vorliegenden Verfahren nach wie vor zutreffend, dass Lekkerland weder in der Sektoruntersuchung zum Lebensmitteleinzelhandel noch im Fall Edeka/Kaiser's Tengelmann als wesentliche Absatzalternative für die Hersteller erwähnt wurde.

Tabakwaren

Die Untersagungsvoraussetzungen sind auch mit Blick auf die Stellung von Lekkerland im Großhandel mit Tabakwaren nicht erfüllt. Betrachtet man diesen Bereich gesondert, so erreicht Lekkerland zwar Absatzmarktanteile von über 50 Prozent. Rewe ist jedoch nicht als eigenständiger Tabakwarengroßhändler aktiv, sondern bietet Tabakwaren nur im Rahmen der Belieferung der Aral-Tankstellenshops zur Abdeckung des erforderlichen Gesamtsortiments an Lebensmitteln und Tabakwaren an. Eine Lieferung von Tabakwaren allein an Nachfrager wie Tankstellen, Kioske oder Tabakwarenfachgeschäfte wäre für Rewe wirtschaftlich uninteressant und ist auf absehbare Zeit nicht zu erwarten. Absatzseitiger Wettbewerb im Tabakwarengroßhandel wird insofern durch den Zusammenschluss nicht beeinträchtigt.

Die hohe Bedeutung von Lekkerland im Tabakwarenhandel spiegelt sich zwar auch in hohen Beschaffungsvolumina wider. Besorgnisse wegen zu hoher Nachfragemacht beim Einkauf von Tabakwaren resultieren daraus jedoch nicht. Zum einen werden die hohen Beschaffungsvolumina auf nationaler Ebene dadurch relativiert, dass Lekkerland und Rewe auf Herstellerseite vier weltweit tätige Großkonzerne gegenüberstehen, die über 80 Prozent der weltweiten Tabakproduktion auf sich vereinigen und die nach der gesetzlichen Regelung in Deutschland die Endverbraucherpreise für ihre Produkte festlegen. Da die Endkunden ausgesprochen markentreu sind, kann den Herstellern kaum glaubhaft mit Auslistungen gedroht werden. Zum anderen sind auf Seiten der Zusammenschlussbeteiligten nach Vollzug des Vorhabens Abschmelzungseffekte bezüglich des Beschaffungsvolumens zu erwarten, da sich einige Lebensmitteleinzelhändler nach einem Zusammenschluss von Lekkerland mit Rewe voraussichtlich nicht weiter durch Rewe/Lekkerland mit Tabakwaren beliefern lassen werden.