**Umgepflügt** 28
Der ehemalige Bio-Bauer Ludger Breloh ist eine ungewöhnliche Figur im Rewe-Reich. Unter Hochdruck arbeitet er daran, den Einkauf der Kölner auf mehr Nachhaltigkeit zu trimmen.

**Kaffee und Tee** 30
Nie war das Geschäft mit der Bohne so umkämpft. Portionssysteme sind europaweit der Wachstumsmotor für das Sortiment. So läst sich trotz teurer Rohware richtig Geld verdienen.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamts, über Handel und Industrie, Erlaubtes und Verbotenes, Nachfragemacht und die Spannen bei Butter.

# „Wettbewerb ist eben anstrengend“

THOMAS FEDRA

**Andreas Mundt nimmt der Lebensmittelwirtschaft das Erstaunen über die Kartellvorwürfe nicht ab.**

**Die Hängepartie bei der Plus-Übernahme, zwei Hausdurchsuchungen, der Verkauf von Tengelmann Nieder-Olm an Rewe und jetzt die aufwendige Prüfung des Trinkgut-Deals. Hat das Bundeskartellamt etwas gegen Edeka?**
Dieser Gedanke ist doch abwegig! Das Bundeskartellamt ist eine unabhängige Behörde. Wir wenden das Wettbewerbsrecht an, ohne Ansehen der Person und für jedes Unternehmen gleich. Es gibt für Kartell- und Fusionsverfahren feste Regeln und an die halten wir uns auch. Nein, wir haben nichts gegen Edeka.

**Seltsam, wie viele Edeka-Kaufleute einen ganz anderen Eindruck haben.**
Da teile ich ihre Verwunderung. Schließlich ist es selbstverständlich, dass Fusionskontrollverfahren für einen Marktführer dieser Umsatzgröße keine Selbstläufer sind. In diesen Fällen ist die Marktermittlung immer aufwendig und erstreckt sich auf viele regionale Märkte. Hinzu kommen die Auswirkungen auf der Beschaffungsseite.

**Reicht Ihnen deshalb die Prüfungsfrist von vier Monaten nicht?**
Das ist auch so eine ärgerliche Fehldeutung. Nicht wir als Kartellamt brauchen eine Verlängerung der Prüfungsfrist, die Antragsteller bitten darum. Wenn wir nach vier Monaten der Übernahme nicht zustimmen können, dann wäre es das Einfachste, sie zu untersagen.

**Viele glauben, dass die Tengelmann-Entscheidung einen Kurswechsel markiert, der mit dem neuen Präsidenten und der neuen Leiterin der Beschlussabteilung zusammenhängt. Vorher gab es ganz andere Signale.**
Selbst wenn es im erwähnten Fusionsfall Edeka-Tengelmann vorher wirklich andere Signale gegeben hätte, dann zeigt der Verfahrensablauf, dass eine sachgerechte Einschätzung ohne eingehende Prüfung eben nicht möglich ist. Einen Kurswechsel, wie Sie es nennen, gab es nicht, der Grund liegt in der zunehmenden Konzentration im Handel. Zudem haben wir das Amt neu organisiert. Früher führte jeder größere Fusionsfall dazu, dass die zuständige Abteilung sich überwiegend mit diesem befasste. An Kartellverfolgung war monatelang nicht zu denken. Inzwischen haben wir dafür eigene Abteilungen.

**Auf Unverständnis ist Ihre Entscheidung getroffen, die Tengelmann-Märkte im Rhein-Main-Gebiet nicht an Edeka, sondern an Rewe zu geben. Rewe ist dort absoluter Marktführer.**
Hier ist ein falscher Eindruck entstanden. Die Edeka war in Vorgesprächen bei uns und wir haben erklärt, dass ein Paket von etwa 100 Standorten für den Marktführer nicht ohne genaue Prüfung freigeben werden könne. Wir haben aber nicht signalisiert, dass wir diese Übernahme untersagen werden.

**Genau so ist das aber angekommen.**
Das ist aber nicht richtig. Tengelmann hat sich für eine andere Lösung entschieden. Eine Anmeldung betreffs Edeka/Nieder-Olm lag uns zu keinem Zeitpunkt vor.

SCHLAGKRÄFTIG

# Die Wächter des Wettbewerbs

**Andreas Mundt (50) ist seit Anfang des Jahres Präsident des Bundeskartellamts. Als Leiter der Grundsatzabteilung hat der versierte Jurist jedoch schon seit 2005 maßgeblichen Einfluss, so etwa beim Fusionsfall Edeka-Tengelmann. Im Jahr 2000 wechselt der zunächst als Referent im Wirtschaftsministerium und später in der FDP-Bundestagsfraktion mit Arbeits- und Sozialrechtsfragen beschäftigte Mundt ins Kartellamt. Als Banken und Sparkassen 2001 Gebühren für die Zahlungsabwicklung per EC-Karte einführen wollen, verhindert er dies als zuständiger Berichterstatter mit einer vernichtenden kartellrechtlichen Stellungnahme. Im selben Jahr rückt er an die Spitze des Referats Internationale Wettbewerbsfragen. Als Kartellamtspräsident bestimmt er heute die Grundausrichtung der Behörde, die Fälle entscheiden jedoch die zwölf Beschlussabteilungen selbständig. Das Bundeskartellamt beschäftigt in Bonn rund 320 Mitarbeiter, wovon die Hälfte Juristen oder Ökonomen sind. Zu-**

L. HEIMRATH

**ständig für den Groß- und Einzelhandel mit Lebensmitteln und Konsumgütern sowie die Konsumgüterindustrie ist seit 2007 die 2. Beschlussabteilung unter Leitung von Birgit Krueger. Durch die Bonusregelung für geständige Kartellmitglieder und die Einrichtung zweier zusätzlicher Bußgeldabteilungen hat sich die Zahl der eingeleiteten Verfahren verdreifacht. 2009 wurden gegen die Mitglieder eines Kaffeekartells Bußgelder in Höhe von 159 Millionen Euro verhängt. Höhepunkt der Ermittlungen war im Januar 2010 die Durchsuchung von elf Handelsunternehmen und vier Markenartiklern wegen des Verdacht der Preisabsprachen.** ***lz 38-10***

**Müssten nicht die Marktanteile in dem jeweiligen Regionalmarkt entscheiden?**
Ja und Nein. Unser Konzept ist, dass wir auch dann, wenn wir regional hohe Marktanteile feststellen, immer eine Clusteranalyse vornehmen. Dabei schauen wir uns auch die Marktverhältnisse im Umkreis an. Dies wirkt sich oft auch zu Gunsten der Beteiligten aus. Sie werden sehen, dass auch im Trinkgut-Fall hohe Marktanteile der Beteiligten in Regionalmärkten dann kein Problem darstellen, wenn im Umkreis ein Rewe-Gebiet liegt.

**Das klingt alles so nüchtern und sachlich. Aber bei der Marktdefinition haben Sie erheblichen Spielraum und den nutzen Sie doch auch.**
Über die Abgrenzung der relevanten Märkte kann man im Einzelfall sicher gelegentlich streiten. Aber auch hier herrscht keine Willkür. Die Marktdefinition ist das Ergebnis einer eingehenden ökonomischen Analyse und sie wird mit den Unternehmen diskutiert. Die Marktabgrenzung findet sich in unseren Entscheidungen und ist damit öffentlich zugänglich, und sie muss der Überprüfung durch das Oberlandesgericht Düsseldorf und den Bundesgerichtshof standhalten.

**Wo liegen die besonderen Schwierigkeiten dieser Marktdefinition beim Lebensmittelhandel?**
Es gibt keine besonderen Schwierigkeiten. Wir nehmen auf Absatzseite seit jeher Sortimentsmärkte an und beziehen hier alle Vertriebsschienen des LEH ein, die diese Sortimente an Endkunden vertreiben. Die Bandbreite geht hier vom Harddiscount bis hin zum Vollsortimenter und SB-Warenhaus.

**Warum definieren Sie den Markt auf der Beschaffungsseite enger, unterscheiden auf einmal zwischen Marken und Handelsmarken?**
Auf der Beschaffungsseite kommt es auf das Verhältnis zwischen Handel und Herstellern an. Man muss sich die verschiedenen Produktgruppen genau anschauen.

**Markenhersteller produzieren doch auch Handelsmarken.**
Unabhängig von der Frage, ob dies ein gutes Argument ist, stimmt es nicht für alle Produktbereiche. In einigen Produktgruppen – zum Beispiel dem Getränkebereich – stellen wir fest, dass viele Markenhersteller keine oder kaum Handelsmarken herstellen, um nicht als Lohnfertiger für den Handel aufzutreten.

**Seit Jahren klagt die Industrie über die große Nachfragemacht des Handels. Wie stehen Sie dazu?**
Wir selbst kennen die Verhältnisse inzwischen durch unsere Ermittlungen ziemlich genau, und ich würde kein pauschales Urteil fällen wollen. Wenn sich Edeka und ein großer Süßwarenhersteller mit bekannten Marken gegenübersitzen, kann man wohl von einer wechselseitigen Abhängigkeit sprechen. Sitzt da aber ein kleiner Fleischwarenproduzent, dann sieht das womöglich anders aus. Man muss sich die Sortimente ansehen, die individuellen Vertragsverhältnisse und die Ausweichmöglichkeiten.

**Inzwischen ermitteln Sie praktisch gegen den ganzen Lebensmittelhandel wegen vertikaler Preisabsprachen. Sind Kartelle dort so verbreitet?**
Wir haben massive Hinweise darauf, dass bestimmte Hersteller und bestimmte Handelsunternehmen Endverbraucherpreise vereinbart haben. Auf diese glasklaren Kartellverstöße konzentriert sich unser Verfahren. Darüber hinaus gehen wir der Frage nach, ob Handelsunternehmen, vermittelt über Hersteller, Preise und andere Wettbewerbsparameter auch miteinander abgesprochen haben.

**Sie nennen es Hub and Spoke?**
Ein englischer Fachbegriff für eine bestimmte Art verbotener Preisabsprachen: Der Händler A ruft bei seinem Lieferanten an und verlangt von dem dafür zu sorgen, dass der Händler B bestimmte Mindestpreise einhält. Dieser Vorwurf ist aber derzeit nicht Schwerpunkt unserer Ermittlungen.

**Sondern?**
Kern des Vorwurfs sind Absprachen zwischen Herstellern und Händlern über die Preise für bestimmte Produkte oder Sortimente sowie einseitige Druckausübung zur Preisdurchsetzung. Beides ist sowohl nach deutschem wie nach europäischem Kartellrecht seit Jahrzehnten verboten.

**Wenn ein Hersteller einen Händler dazu bewegt, einen bestimmte Preisrahmen einzuhalten, dann ist doch nicht der Händler schuld, oder?**
Nein, ein Hersteller, der das schafft, übt unter Umständen unzulässigen Druck aus. Wenn er von einem Händler veranlasst wurde, solche Vereinbarungen mit anderen Händlern zu treffen oder beide sich hierauf einigen, dann ist der Handel mit im Boot. Wenn zwei sich einig sind, wenn sie einvernehmlich ein bestimmtes Verhalten vereinbaren, dann sind sie kartellrechtlich beide verantwortlich. Wenn der eine den anderen zu einem bestimmten Verhalten zwingt, dann ist das kein Kartell, sondern eine kartellrechtlich unzulässige Druckausübung.

**Praktisch sieht der Konflikt oft so aus: Ein Hersteller ist bei den Händlern A und B gelistet. Mit beiden hat er über mögliche Endverbraucherpreise gesprochen, aber B macht dann einen deutlich niedrigern Preis als A. Dem gefällt das nicht. Bei dem niedrigen Preis stimmt seine Spanne nicht mehr. Er fordert einen niedrigeren Einkaufpreis, stellt die Zusammenarbeit in Frage. Welche kartellrechtlichen Tatbestände sehen Sie hier erfüllt?**
Erst einmal gar keine. Das kann alles im Rahmen normaler Vertragsverhandlungen behandelt werden. Der Hersteller darf mit seinen Kunden über den Endverbraucherpreis sprechen, über den Einkaufspreis reden dürfen beide sowieso. Solange hier keiner der Beteiligten missbräuchlich Druck ausübt, oder A mit B direkt oder indirekt ein bestimmtes Preisgefüge vereinbart, ist dagegen nichts zu sagen.

**Sogar über den EVP darf man als Hersteller noch sprechen? Nach der Handreichung ihres Amtes vom April erscheint das vielen kaum noch möglich.**
Das muss ich auch klarstellen: Wir sind doch nicht weltfremd. Natürlich kann über den EVP in den Jahresgesprächen geredet werden. Problematisch wird das erst, wenn über irgendwelche Mechanismen – und die können vielfältig sein – die Preise im Laden oder ein Preisgefüge festgeschrieben wird. Dem Händler darf auf keinen Fall die Möglichkeit genommen werden, seinen Preis zu jeder Zeit selbst zu bestimmen.

**Wie bewerten Sie Instrumente wie Preismonitoring und Preisüberwachungssysteme?**
Entscheidend für unsere Bewertung ist, für welchen Zweck ein Instrument geschaffen wurde. Deshalb bietet auch das von Ihnen genannte Vorsitzendenschreiben keinen abschließenden Verhaltenskodex. Eine Information kann verbotenerweise zur Preisfestsetzung dienen oder ganz legal zur Mengensteuerung oder zur Effizienzverbesserung von Sonderpreisaktionen. Ein

gutes Beispiel ist das Preismonitoring. An sich ist dagegen nichts einzuwenden, Sie dürfen diese Daten jedoch nicht erheben, um die Preissetzungsfreiheit des Handels zu beschränken.

**Die Sorge, Sie wollten eine kommunikationslosen Branche, ist also unbegründet?**
Sie kommt uns reichlich weit hergeholt vor. Das große Erstaunen scheint mir etwas gespielt. Die Unternehmen, die mit uns kooperieren, wussten genau, wofür sie die diversen Instrumente eingesetzt haben und was davon erlaubt und was verboten war.

**Eine mögliche Quelle der Missverständnisse ist Ihre Entscheidung zu Ciba Vision. Danach ist bereits das zweite Thematisieren eines UVP problematisch. Muss man seine UVP-Liste künftig unter der Tür durchschieben?**
Das zeigt wirklich gut, wie weit diese Interpretationen zum Teil hergeholt sind! In diesem Fall unterhielt ein großer Hersteller ganze Teams zu dem Zweck, Preismonitoring zu betreiben. Der EVP wurde gegenüber den Optikern nicht nur zweimal oder dreimal thematisiert, sondern es wurde so lange interveniert, bis diese einlenkten. Es gab Drohungen wie Lieferstopp, einen Bonus für UVP-Treue und eine Löschungsabrede für Ebay. Ein komplettes System zur Preisüberwachung.

**Tragen wir doch eine gute Nachricht in die Branche: Wenn ein kleiner Leberwursthersteller bei Metro zum zweiten Mal seine UVP thematisiert, hat er deswegen gleich das Kartellamt am Hals?**
Ich begutachte nicht gern hypotheti-

.net Hintergrundwissen zum Thema Kartellrecht online
lebensmittelzeitung.net/ kartell

sche Fälle, aber das kann ich Ihnen versichern: Wenn er sonst weiter nichts macht, dann darf er das. Zwei Mal und auch drei Mal.

**HDE-Präsident Josef Sanktjohanser reklamiert für den Handel die Notwendigkeit, sich über Aktionspreise kurzfristig mit dem Lieferanten zu verständigen.**
Genau da hört es auf. Ein Handelsunternehmen kauft beispielsweise eine Million Schokoriegel bei einem Hersteller X, zu einem Preis, über den vorher verhandelt wurde. Der regionale Umfang und der Zeitraum werden abgesprochen, die Liefermodalitäten, die Werbekostenzuschüsse. Das alles ist erlaubt. Aber wozu muss der Ladenpreis abgesprochen werden? Das ist eindeutig verboten.

**Handel und Industrie verständigen sich über eine Preis-Absatz-Funktion. Zu einem bestimmten Aktionspreis wird erfahrungsgemäß eine bestimmte Menge verkauft. Der Austausch über alle Faktoren dieser Kalkulation ist vermutlich die Regel, nicht die Ausnahme.**
Vielleicht erklärt das die Aufregung, die unsere Untersuchung hervorgerufen hat. Dann wird es Zeit, diese Usancen abzustellen, denn Preisabsprachen sind verboten. Möglicher-

weise wird das Geschäft dadurch etwas schwieriger. Wettbewerb ist eben anstrengend. Der Verbraucher wird davon profitieren.

**Herrscht nicht im deutschen Handel ein erbitterter Preiswettbewerb?**
Bei einer Reihe von Eckprodukten erleben wir sicher einen erheblichen Preiswettbewerb. Für welche der anderen 50 000 Produkte eines Vollsortiments das gilt, wäre sehr interessant zu wissen. Natürlich nehmen die Handelsunternehmen Mischkalkulationen vor, aber der Wettbewerb im Einstiegssegment darf nicht über künstlich hochgehaltene Preise bei anderen Produkten subventioniert werden.

**Sprechen denn nicht die niedrigsten Lebensmittelpreise Europas eine deutliche Sprache?**
Ob die Preise im deutschen Handel wirklich so niedrig sind, müsste man sich im Einzelnen mal genauer ansehen. Das ist aber nicht entscheidend. Denn anders als verschiedentlich behauptet treibt uns nicht ein Generalverdacht gegen eine Branche um, sondern wir untersuchen konkrete Fälle und ermitteln gegen bestimmte Unternehmen. Wir werden nicht etwa aufgrund einer Globalanalyse tätig, wonach irgendwo kein Wettbewerb herrscht. Nein, wir verfolgen konkrete Hinweise darauf, dass in einem bestimmten Segment der Wettbewerb beschränkt wird. Das ist unser gesetzlicher Auftrag. *lz 38-10*

*Das Gespräch führten Bernd Biehl, Susan Hasse, Christoph Murmann und Angela Wisken.*