



**KONSULTATION ZUR ÜBERARBEITUNG
DER EU-REGELUNG
FÜR DEN OBST- UND GEMÜSESEKTOR

- KOMMENTARE DER UGAL -**

6. September 2012

Union of Groups of Independent Retailers of Europe

A.I.S.B.L.

Avenue des Gaulois, 3 boîte 3

B – 1040 BRUXELLES

Tél. : + 32 (0)2 732 46 60

Fax : + 32 (0)2 735 86 23

info@ugal.eu

www.ugal.eu

Registriernummer im Europäischen Transparenzregister: 034546859-02

Nach Auffassung der UGAL, dem Sprachrohr der Verbundgruppen selbständiger Einzelhändler auf EU-Ebene, enthält das Konsultationspapier mehrere Ungenauigkeiten und irreführende Aussagen.

Eine solide EU-Politik für den Obst- und Gemüsektor lässt sich nicht auf Basis von emotionalen und subjektiven Aussagen entwickeln, die einer durch Fakten gesicherten Grundlage entbehren.

Diese Bedenken werden in der vorliegenden Stellungnahme zum Konsultationspapier näher erläutert.

Hintergrund: Stellungnahme zu falschen Darstellungen

Im Kapitel „Hintergrund“ der öffentlichen Konsultation ist die Rede von dem „*anhaltenden Ungleichgewicht der Verhandlungsmacht von Obst- und Gemüseerzeugern gegenüber dem Vertriebssektor*“.

Diese im Konsultationspapier dargestellte negative Sichtweise in Bezug auf den Vertrieb/Einzelhandel ist unverhältnismäßig und wird nicht ausreichend durch Fakten untermauert.

Erstens wird in dem vor kurzem von den europäischen Wettbewerbsbehörden veröffentlichten Bericht zu der europaweiten Durchsetzung des Wettbewerbsrechts und den Marktüberwachungsmaßnahmen im Lebensmittelsektor („ECN-Bericht“)¹ mit Nachdruck darauf hingewiesen, dass die mit dem Ungleichgewicht der Verhandlungsmacht einhergehenden Praktiken ein Problem sind, „*das unabhängig von der Ebene der Versorgungskette erkannt wurde*“.

Zweitens geht aus dem ECN-Bericht² klar hervor, dass es im Lebensmittelsektor weitaus weniger Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht als auf anderen Ebenen der Versorgungskette gab (2 Obst- und Gemüsefälle auf Einzelhandelsebene gegenüber 10 Fällen auf anderen Ebenen der Versorgungskette, hauptsächlich im Produktionsbereich).

Drittens wird im ECN-Bericht³ auch erwähnt, dass Einzelhändler kaum direkte geschäftliche Beziehungen zum primären Produktions-/Agrarsektor haben. Nach den der UGAL von Mitgliedsunternehmen vorgelegten Zahlenangaben erfolgen weniger als 8 Prozent aller Transaktionen innerhalb der Lebensmittelversorgungskette zwischen Erzeugern und Einzelhändlern.

Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass 92 Prozent aller Transaktionen und geschäftlichen Beziehungen von Erzeugern zu anderen Partnern in der Versorgungskette erfolgen, obwohl im Konsultationspapier mehrfach auf das Ungleichgewicht der Verhandlungsmacht von Erzeugern gegenüber dem „Vertriebssektor“ hingewiesen wird.

Angesichts der Ergebnisse der intensiven, faktenbasierten Forschungsarbeit des Europäischen Wettbewerbsnetzes (ECN) stellt die UGAL die Notwendigkeit und Genauigkeit der Darstellung des Einzelhandelssektors als größten und problematischsten Gegenpart zu Obst- und Gemüseerzeugern in Frage.

Geringe Größe vieler Erzeugerorganisationen

Laut Aussage der öffentlichen Konsultation „*verfügen kleine Erzeugerorganisationen über eine zu geringe Verhandlungsmacht gegenüber Vertriebsketten oder Verarbeitungsunternehmen*“.

¹ Siehe Absatz 26 in der Zusammenfassung des ECN-Berichts

² Siehe Absätze 134-139 im ECN-Bericht

³ Siehe Absatz 2 im ECN-Bericht

Im Wettbewerb mit großen integrierten Einzelhandelsketten oder bei Vertragsabschlüssen mit Partnern der Versorgungskette befinden sich selbständige Einzelhändler in einer weitgehend ähnlichen Position wie kleine Erzeugerorganisationen.

Infolgedessen haben sich selbständige Einzelhändler/Unternehmer (KMU) innerhalb der gesamten EU zu Verbundgruppen selbständiger Einzelhändler zusammengeschlossen. Denn die Mitgliedschaft in einer solchen „Verbundgruppe“ ist eine Möglichkeit, durch die Einzelhändler/Unternehmer ihr volles Potenzial erreichen und ausschöpfen können. Dieses gruppenbasierten Geschäftsmodells gibt Einzelhändlern/Unternehmern die Möglichkeit, mit großen integrierten Ketten zu konkurrieren. Durch die Mitgliedschaft in einer Verbundgruppe können Einzelhändler/Unternehmer beim Kauf von Konsumgütern wirtschaftlicher agieren und Kosten einsparen. Außerdem bietet sie Einsparungsmöglichkeiten beim Kauf, u. a. beim Erwerb von Leistungen in den Bereichen Energie, Telekommunikation, Schulung, Werbung und Finanzdienstleistungen.

Dieses nachhaltige Geschäftsmodell hat selbständigen Einzelhändlern/Unternehmern nicht nur geschäftlichen Erfolg ermöglicht, sondern fördert auch langfristiges Wachstum, da die Mitglieder einer Verbundgruppe i) den Wert ihres eigenen Unternehmens erhöhen und ii) die Wirtschaftsleistung ihrer Geschäfte verbessern können. Darüber hinaus sind die Mitglieder aktiv an der Arbeit der Verbundgruppe selbst beteiligt.

Solche positiven Maßnahmen gewährleisten, dass ein selbständiger Einzelhändler als Mitglied einer Verbundgruppe langfristig gesehen einen nachhaltigen Beitrag zur lokalen Wirtschaft leisten und dadurch auch die wirtschaftliche Stabilität fördern kann. Die Zugehörigkeit zu einer größeren Gruppe gewährleistet einen langfristigen Beitrag zur europäischen Wirtschaft insgesamt, u. a. durch die Nutzung der Großhandelsfunktion der betreffenden Gruppe.

Letztendlich gereicht die Gruppenstruktur auch dem Verbraucher zum Vorteil, weil sie für ein diversifizierteres, nachhaltigeres und wettbewerbsfähigeres Marktumfeld sorgt. Der Verbraucher ist letztendlich der Nutznießer, weil ein diversifizierteres, nachhaltigeres und wettbewerbsfähigeres Marktumfeld die Auswahl für den Verbraucher vergrößert, die Verbrauchererwartungen besser erfüllt und zu niedrigeren Verbraucherpreisen führt.

Abgesehen von den Vorteilen für den Verbraucher fördern Verbundgruppen selbständiger Einzelhändler den Unternehmergeist. Denn da einer Verbundgruppe unternehmerisch denkende und handelnde Einzelhändler angehören, ist der Kundenservice am Verkaufsort, d. h. im Geschäft extrem hoch. Diese Tatsache ist darauf zurückzuführen, dass selbständige Einzelhändler immer das Optimum für ihr Unternehmen erreichen möchten.

Da Verbundgruppen selbständiger Einzelhändler und ihre Mitglieder nach eigener Auffassung einen „lokalen Touch“ haben, kann das Wohlergehen einer Verbundgruppe und ihrer Mitglieder die lokale/regionale Entwicklung fördern. Dieses Ziel kann durch den Aufbau enger Beziehungen zu lokalen oder regionalen Erzeugern und Dienstleistern erreicht werden, wodurch sich wiederum Vorteile für die lokale/regionale Wirtschaft ergeben.

„Gleiche Rechte, gleiche Pflichten“

Das Grundprinzip, auf dem das oben beschriebene gruppenorientierte Geschäftsmodell basiert, ist für Erzeugerorganisationen von ähnlicher Bedeutung. Demzufolge sollte die Maxime „gleiche Rechte, gleiche Pflichten“ gelten.

Nach Auffassung der UGAL müssen sich Erzeugerorganisationen an die gleichen Regeln und Vorschriften halten wie Verbundgruppen selbständiger Einzelhändler.

Mangel an professionellem Management

Die öffentliche Konsultation weist mit Nachdruck darauf hin, dass *„das Fachwissen und das Ausbildungsniveau der Manager der Vertriebsketten in scharfem Kontrast zu dem der Manager der Erzeugerorganisationen steht“*.

Wenn Erzeugerorganisationen ihre Strukturen weiter entwickeln würden, wie es die Verbundgruppen selbständiger Einzelhändler getan haben (s. o.), dann würde diese vermeintliche Diskrepanz in Bezug auf das fehlende Fachwissen vermutlich verschwinden. Auf Basis der Erfahrungen, die die Verbundgruppen selbständiger Einzelhändler unter Einhaltung aller gültigen gesetzlichen Bestimmungen gesammelt haben, ermöglicht die Gruppenstruktur den Zugang zu einem größeren Unterstützungsnetz und erleichtert den Austausch von bewährten Verfahren und Ratschlägen sowie die gegenseitige Hilfe. Das ist in wirtschaftlich turbulenten Zeiten von besonderem Nutzen.

Ungleiche Verteilung des Mehrwerts entlang der Obst- und Gemüseversorgungskette: die Auswirkung der Konzentration

Mehrwert

Die öffentliche Konsultation wirft die Frage auf, dass der Mehrwert in der Versorgungskette *„zunehmend in nachgelagerten Sektoren entlang der Kette, hauptsächlich in der Verarbeitungsindustrie und im Vertriebssektor, geschaffen wird. Begünstigt wurde dieser Trend durch die gestiegene Konzentration am nachgelagerten Ende der Versorgungskette, insbesondere auf der Ebene des Einzelhandels.“*

Im ECN-Bericht wird die Fragmentierung des Agrarsektors mehrfach als eine der Hauptschwächen in der Lebensmittelversorgungskette genannt. Eine stärkere Konzentration in diesem Bereich wird vermutlich zu einer Erhöhung der Effizienz, der Wettbewerbsfähigkeit, des Mehrwerts und infolgedessen auch der Innovation beitragen.

Innovation ist ein wesentliches Merkmal eines wettbewerbsfähigen und effizienten Marktes. Innovation entsteht, zumindest teilweise, durch die Schaffung von Mehrwert auf den verschiedenen Ebenen der Versorgungskette. Innovation kann wiederum auch Mehrwert von Erzeugnissen schaffen.

Die UGAL ist gegen eine Umverteilung des Mehrwerts innerhalb der Obst- und Gemüseversorgungskette, weil dadurch eine weitere Innovation auf bestimmten Ebenen der Versorgungskette verhindert werden könnte.

Der Schwerpunkt der Debatte sollte nicht auf der ungleichmäßigen Verteilung des Mehrwerts entlang der Versorgungskette, sondern nur darauf liegen, wie sich Mehrwert auf der Erzeugerebene generieren lässt. Effiziente Erzeugerorganisationen, die die gleichen Regeln wie Verbundgruppen selbständiger Einzelhändler einhalten, werden die Mehrwertschaffung in der Obst- und Gemüseversorgungskette unterstützen.

Konzentration

Es ist irreführend, die Marktkonzentration im Einzelhandel als Hauptfaktor für das Ungleichgewicht der Verhandlungsmacht in der Obst- und Gemüseversorgungskette zu bezeichnen. Vielmehr wird an mehreren Stellen im ECN-Bericht auf die Atomisierung und mangelnde Wettbewerbsfähigkeit des Agrarsektors hingewiesen, die als Hauptursachen für Ineffizienzen und Preissteigerungen in der Versorgungskette angesehen werden⁴. Diese Fragmentierung erschwert anderen Parteien in der Versorgungskette die Führung effizienter Verhandlungen mit dem Erzeugerbereich.

Im faktenbasierten ECN-Bericht werden die Atomisierung und mangelnde Wettbewerbsfähigkeit des Agrarsektors und nicht die Marktkonzentration als Hauptursachen für Ineffizienzen und Preissteigerungen in der Versorgungskette angesehen. Diese öffentliche Konsultation sollte die Ergebnisse des ECN-Berichts zu dieser Frage widerspiegeln. Die Marktkonzentration im Einzelhandel sollte nicht grundlegend anders dargestellt werden, so wie es im vorliegenden Konsultationspapier der Fall ist.

Verhandlungsmacht

In der öffentlichen Konsultation wird häufig auf die Verhandlungsmacht verwiesen. Diese Frage wird auch in mehreren Absätzen im ECN-Bericht, insbesondere in Kapitel 4.6, angesprochen. Im ECN-Bericht wird angemerkt, dass „*sich die starke Verhandlungsmacht von Einzelhändlern positiv auf das Verbraucherwohl auswirken kann*“.

Diese Ansicht wird durch die Antwort der US-amerikanischen Behörden auf eine 2008 vom Internationalen Wettbewerbsnetz (ICN, *International Competition Network*) durchgeführte Studie zum Missbrauch einer überlegenen Verhandlungsposition unterstützt, in der Folgendes erklärt wird:

„Das Paket der Konditionen, aus denen ein Vertrag zwischen den Parteien bei einer vertikalen Geschäftsbeziehung besteht, spiegelt die Vereinbarung der Parteien darüber wider, wie die Rechte und Risiken auf effiziente Weise zwischen ihnen zu verteilen sind. Wenn eine einzelne Bestimmung von staatlicher Seite als ‚Missbrauch einer überlegenen Verhandlungsposition‘ angesehen wird und daher nicht in einem Vertrag verwendet werden darf, werden die Parteien vermutlich andere Konditionen des Vertrages wie beispielsweise den Vertragspreis anpassen. Dadurch kann ein weniger effizienter Vertrag mit höheren Vertragskosten und potenziellen Nachteilen für beide Parteien entstehen. Letztendlich würde der der Qualität angepasste Preis für den Endverbraucher tendenziell steigen – ein Ergebnis, das im Gegensatz zu den Zielen der US-amerikanischen Wettbewerbspolitik steht.“⁵

Zu einer ähnlichen Schlussfolgerung kam die irische Wettbewerbsbehörde in ihrem vor kurzem vorgelegten Vorschlag für ein irisches Gesetz gegen den Abschluss von unlauteren Verträgen in der Lebensmittelversorgungskette. Darin wird insbesondere hervorgehoben, dass eine Einschränkung der Verhandlungsmacht zu Flexibilitätseinbußen in der Versorgungskette führen und letztendlich dem Verbraucherwohl schaden würde⁶.

Dies ist keine isolierte Sichtweise. Denn anerkanntermaßen führen effiziente Verhandlungen zu den besten Verbraucherpreisen. Dies ist ein zentraler Aspekt des EU-Wettbewerbsrechts.

⁴ Siehe u.a. Absatz 38 im ECN-Bericht

⁵ International Competition Authority, *Report on Abuse of Superior Bargaining Power*, 7. ICN-Jahreskonferenz, Kyoto, Japan, 14. – 16. April 2008, S. 17

⁶ Vorschlag, der dem Ministerium für Arbeit, Unternehmen und Innovation im September 2011 von der Wettbewerbsbehörde im Rahmen der Konsultation zu einem „*Code of Practice for Grocery Goods Undertakings*“ (Verhaltenskodex für Lebensmittelunternehmen) vorgelegt wurde