Fachbereich WD 5

Eigenkapitalrentabilität im Lebensmitteleinzelhandel

© 2026 Deutscher Bundestag

Eigenkapitalrentabilität im Lebensmitteleinzelhandel

Aktenzeichen:	WD 5-30000-0015-0008/26
Abschluss der Arbeit:	23. Oktober 2026
Fachbereich:	WD 5: Wirtschaft, Energie und Klima

Die Wissenschaftlichen Dienste des Deutschen Bundestages unterstützen die Mitglieder des Deutschen Bundestages bei ihrer mandatsbezogenen Tätigkeit. Ihre Arbeiten geben nicht die Auffassung des Deutschen Bundestages, eines seiner Organe oder der Bundestagsverwaltung wieder. Vielmehr liegen sie in der fachlichen Verantwortung der Verfasserinnen und Verfasser sowie der Fachbereichsleitung. Arbeiten der Wissenschaftlichen Dienste geben nur den zum Zeitpunkt der Erstellung des Textes aktuellen Stand wieder und stellen eine individuelle Auftragsarbeit für einen Abgeordneten des Bundestages dar. Die Arbeiten können der Geheimschutzordnung des Bundestages unterliegende, geschützte oder andere nicht zur Veröffentlichung geeignete Informationen enthalten. Eine beabsichtigte Weitergabe oder Veröffentlichung ist vorab dem jeweiligen Fachbereich anzuzeigen und nur mit Angabe der Quelle zulässig. Der Fachbereich berät über die dabei zu berücksichtigenden Fragen.

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung 4

2. Marktstrukturen des Lebensmitteleinzelhandels 4

3. Eigenkapitalrentabilität großer Lebensmittelhandelskonzerne 7
3.1. Eigenkapitalrentabilität als Finanzkennzahl 7
3.2. Eigenkapitalrentabilität bei Lebensmittelhandelskonzernen 9

4. Anhang 11

1. Einleitung

Der Lebensmitteleinzelhandel (LEH) gehört zu den bedeutendsten Wirtschaftszweigen Deutschlands. Im Jahr 2025 umfasste der deutsche LEH rund 36.870 Lebensmittelgeschäfte und erwirtschaftete einen Gesamtumsatz von 217,8 Mrd. Euro[1]. Damit nimmt die Branche eine zentrale wirtschaftliche Stellung ein. Dabei ist der Markt durch eine hohe Konzentration gekennzeichnet: Die vier größten Handelskonzerne Edeka, Rewe, Schwarz-Gruppe (Lidl) und Aldi vereinen rund 77 Prozent des Marktes auf sich.[2]

Neben den hohen Umsätzen ist auch die Rentabilität dieser Handelskonzerne von wirtschaftlichem Interesse. Eine wichtige Kennzahl hierfür ist die Eigenkapitalrentabilität (bzw. -rendite). Sie gibt an, wie rentabel das eingesetzte Eigenkapital genutzt wurde. Hohe Eigenkapitalrenditen müssen dabei nicht ausschließlich auf hohe operative Gewinne zurückzuführen sein, sondern können auch durch die Kapitalstruktur und die Finanzierung eines Unternehmens beeinflusst werden.

Die besonderen Bedingungen des Warenumschlags und der Finanzierung im Lebensmitteleinzelhandel können sich auf den Kapitalbedarf und die Kapitalstruktur der Handelsunternehmen auswirken und damit auch die Höhe ihrer Eigenkapitalrendite beeinflussen.

Dieser Sachstand untersucht die Entwicklung der Eigenkapitalrenditen der größten deutschen Lebensmittelhandelskonzerne und deren mögliche Einflussfaktoren. Hierzu werden zunächst die wirtschaftliche Bedeutung des Lebensmitteleinzelhandels sowie die Eigenkapitalrendite und ihre Einflussgrößen erläutert. Anschließend werden die Eigenkapitalrenditen der Handelskonzerne über mehrere Jahre betrachtet und insbesondere im Hinblick auf die Kapitalstruktur und die branchenspezifischen Besonderheiten des Warenumschlags eingeordnet.

2. Marktstrukturen des Lebensmitteleinzelhandels

Der deutsche Lebensmitteleinzelhandel (LEH) umfasst unterschiedliche Betriebsformen, die sich insbesondere hinsichtlich ihrer Verkaufsflächen, Sortimentsbreite und Preisgestaltung unterscheiden. Zu den wesentlichen Vertriebsformaten zählen Discounter, Supermärkte, Verbrauchermärkte und SB-Warenhäuser.[3] Im Jahr 2025 umfasste der deutsche LEH rund 36.870 Lebensmittelgeschäfte und erwirtschaftete einen Gesamtumsatz von 217,8 Mrd. Euro.[4] Mit einem Anteil von 43 % an sämtlichen Lebensmittelgeschäften stellten Discounter die zahlenmäßig größte

---

1 Vgl. im Folgenden Bundesministerium für Landwirtschaft, Ernährung und Heimat (BMLEH), o. J., Lebensmitteleinzelhandel.

2 Statista Research Department 2026, Marktanteile der führenden Unternehmen im Lebensmittelhandel in Deutschland in den Jahren 2009 bis 2025.

3 Statista Research Department, 2025, Lebensmittel-Discounter - Daten & Fakten.

4 Vgl. im Folgenden Bundesministerium für Landwirtschaft, Ernährung und Heimat (BMLEH), o. J., Lebensmitteleinzelhandel.

Betriebsform dar, gefolgt von Supermärkten mit rund einem Drittel der Standorte. Während Supermärkte mit 17,4 Mio. Quadratmetern über die größte Verkaufsfläche verfügten, erzielten Discounter mit 100,4 Mrd. Euro den höchsten Umsatz unter den Vertriebsformaten.

Discounter zeichnen sich gegenüber Super- und Verbrauchermärkten durch eine geringere Sortimentsbreite, einen hohen Eigenmarkenanteil und eine preisorientierte Marktpositionierung aus.[5] Während Supermärkte durchschnittlich knapp 12.000 Artikel anbieten, umfasst das Sortiment eines Discounters üblicherweise zwischen 2.000 und 3.500 Artikel. Innerhalb des Discountsegments wird zwischen Hard-Discountern mit besonders begrenztem Sortiment und hohem Eigenmarkenanteil sowie Soft-Discountern mit breiterem Sortiment und stärkerer Berücksichtigung von Herstellermarken unterschieden. Allerdings nähern sich die Betriebsformen zunehmend an, da klassische Hard-Discounter ihr Angebot um Markenartikel, nachhaltige Produkte und höherwertige Sortimente erweitern.

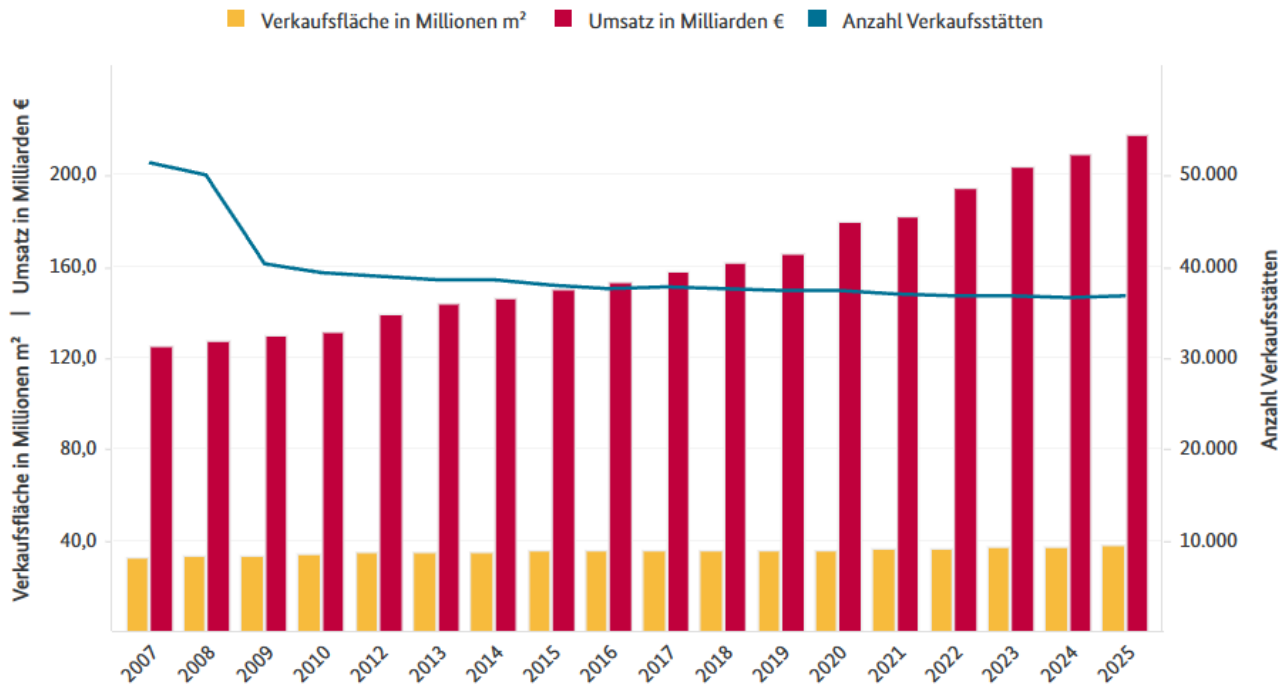


Abbildung 1: Verkaufsstätten im Lebensmitteleinzelhandel[6]

Anmerkung: Ohne Spezialgeschäfte und nicht organisierten Lebensmitteleinzelhandel. Anzahl der Verkaufsstätten zum Stichtag 31.12. Umsatz ohne Umsatzsteuer.

5 Vgl. im Folgenden Statista Research Department, 2025, Lebensmittel-Discounter - Daten & Fakten.

6 EHI Retail Institute e.V. Köln auf https://www.bmel-statistik.de/ernaehrung/ernaehrungsgewerbe/lebensmitteleinzelhandel.

Abbildung 1 zeigt den steigenden Nettoumsatz bei relativ konstanter Verkaufsfläche und leicht zurückgehender Anzahl an Verkaufsstätten.

Neben der Verteilung auf unterschiedliche Betriebsformen ist der deutsche LEH durch eine hohe Konzentration auf wenige große Unternehmensgruppen geprägt. Zu den bedeutenden Marktteilnehmern gehören Edeka, Rewe, die Schwarz-Gruppe mit Lidl sowie die Aldi-Gruppe. Dabei sind einzelne Discountketten größeren Handelsgruppen zugeordnet, beispielsweise Netto Marken-Discount der Edeka-Gruppe und Penny der Rewe-Gruppe (siehe Abbildung 2).[7] Die Marktstruktur lässt sich daher nicht allein anhand der Anzahl der Verkaufsstätten oder einzelner Vertriebslinien beurteilen, sondern muss auch die Zugehörigkeit der Vertriebslinien zu den jeweiligen Unternehmensgruppen berücksichtigen.

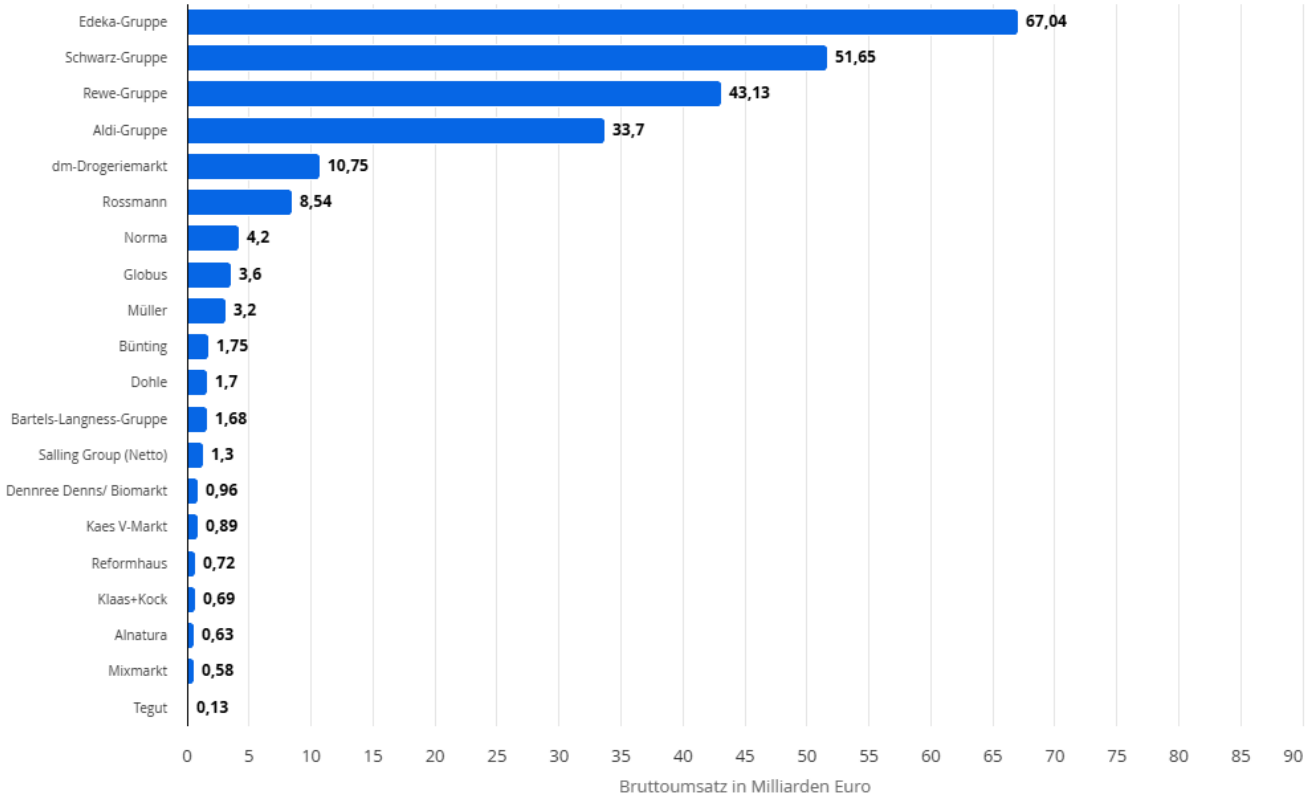


Abbildung 2: Bruttoumsätze der führenden Lebensmittel-Einzelhändler in Deutschland im Jahr 2024 (in Mrd. Euro)[8]

7 Ebd.

8 EHI Retail Institute, 2025, Bruttoumsätze der führenden Lebensmittel-Einzelhändler in Deutschland im Jahr 2024 (in Milliarden Euro), Herkunft: Lebensmittel Zeitung, Nr. 43, 24.10.2025, S. 39. Statista.

Die wettbewerbsökonomische Bedeutung dieser Konzentration ist ein immer wiederkehrender Bestandteil von Analysen und Gutachten.[9] Beispielsweise kommen auf Grundlage verschiedener Wettbewerbsindikatoren die Autoren Lademann und Kleczka zu dem Ergebnis, dass vieles für das Vorliegen eines marktbeherrschenden Oligopols spricht.[10] Dabei identifizieren sie Preissetzungsspielräume der größten Handelsunternehmen sowohl auf den Beschaffungsmärkten gegenüber Lieferanten als auch auf den Absatzmärkten gegenüber Verbrauchern. Die Marktkonzentration ist somit sowohl für die Verteilung der Umsätze zwischen den Handelsunternehmen relevant als auch die daraus entstehende wirtschaftliche Stellungsmacht innerhalb der Wertschöpfungs- und Absatzbeziehungen.

Die Finanzzahlen der führenden Handelsunternehmen ermöglichen eine ergänzende quantitative Betrachtung der Unternehmensstruktur und bilden die Grundlage für die nachfolgende Analyse der Eigenkapitalrendite bzw. Eigenkapitalrentabilität.

3. Eigenkapitalrentabilität großer Lebensmittelhandelskonzerne

3.1. Eigenkapitalrentabilität als Finanzkennzahl

Eine wirtschaftliche Messzahl für den Erfolg eines Unternehmens ist nicht nur die Höhe der Gewinne. Die Finanzstruktur eines Unternehmens lässt sich mithilfe verschiedener Kennzahlen beurteilen. Wirtschaftlicher Erfolg wird unter anderem dadurch bestimmt, wie effektiv das dafür eingesetzte Kapital verwendet wird.

Für die Beurteilung des wirtschaftlichen Erfolgs im Verhältnis zum eingesetzten Kapital wird unter anderem die Eigenkapitalrentabilität herangezogen. Diese auch als Eigenkapitalrendite oder Return on Equity (ROE) bezeichnete Kennzahl misst das Verhältnis zwischen dem erzielten Jahresüberschuss und dem eingesetzten Eigenkapital. **Die Eigenkapitalrentabilität gibt an, wie erfolgreich das Unternehmen das eingesetzte Eigenkapital zur Erwirtschaftung von Gewinnen genutzt hat.** Die Kennzahl wird insbesondere von Unternehmensführungen, Kapitalgebern und Investoren zur Beurteilung der Wirtschaftlichkeit verwendet.[11]

Die Berechnung erfolgt anhand folgender Formel:

Eigenkapitalrentabilität (%) = (Jahresüberschuss / Eigenkapital) × 100

---

9 Siehe z. B. Monopolkommission, 2025, Wettbewerb in der Lebensmittellieferkette, Sondergutachten 84; siehe die Literaturübersicht in Wissenschaftliche Dienste des Deutschen Bundestages, 2024, Marktkonzentration, Dokumentation, WD 5 - 3000 - 119/24.

10 Vgl. im Folgenden Lademann, Kleczka, 2023, Marktbeherrschung im Lebensmitteleinzelhandel? Eine wettbewerbsökonomische Analyse der Handelsentwicklung und ihrer Folgen für Lieferanten und Verbraucher, R&W Verlag, Frankfurt a. M.

11 Erichsen, 2025, Kennzahl Eigenkapitalrentabilität bzw. Eigenkapitalrendite - Formel und Berechnungs-Beispiel, Controlling-Portal.de; Sparkasse.de, o. D., Eigenkapitalrentabilität: So wird sie berechnet.

Der Jahresüberschuss wird der Gewinn- und Verlustrechnung entnommen, während das Eigenkapital aus der Bilanz hervorgeht.[12] Dabei kann die Verwendung durchschnittlicher Eigenkapitalbestände über die vergangenen Jahre bzw. Quartale hinweg sinnvoll sein, da bilanzielle Stichtagswerte die tatsächliche Kapitalausstattung während des Geschäftsjahres nur eingeschränkt widerspiegeln.[13]

Eine hohe Eigenkapitalrentabilität kann auf einen wirtschaftlich erfolgreichen Kapitaleinsatz hinweisen. Eine niedrige Eigenkapitalrentabilität kann u. a. Ausdruck einer vergleichsweisen hohen Kapitalbindung sein. Die Kennzahl erlaubt für sich genommen nur eine **einseitige Beurteilung der operativen Leistungsfähigkeit** eines Unternehmens. Sie lässt insbesondere nicht unmittelbar erkennen, in welchem Umfang die ausgewiesene Rendite auf die operative Ertragskraft oder auf den Einsatz von Fremdkapital zurückzuführen ist. Unterschiede bei Bilanzierungsstandards und der verwendeten Gewinngröße können die Vergleichbarkeit zusätzlich einschränken. Auch branchenübergreifende Vergleiche sind aufgrund unterschiedlicher Geschäftsmodelle nur bedingt aussagekräftig.[14] Für eine differenzierte Bewertung sollte die Eigenkapitalrentabilität daher gemeinsam mit weiteren Kennzahlen wie der Gesamtkapitalrentabilität, der EBIT-Rendite und der Eigenkapitalquote betrachtet werden.[15]

Im Zusammenhang mit der Eigenkapitalrendite und den verschiedenen Einflussmöglichkeiten über die Eigenkapitalausstattung wird der sogenannte **Leverage-Effekt** (engl. Hebeleffekt) beschrieben. Er bezeichnet die Möglichkeit, durch den gezielten Einsatz von Fremdkapital die Rentabilität des Eigenkapitals zu erhöhen.

Voraussetzung für einen positiven Leverage-Effekt ist, dass die Gesamtkapitalrentabilität über dem sog. **Fremdkapitalzinssatz** als Vergleichsmaßstab liegt. Dieser bezeichnet die prozentualen Finanzierungskosten, die ein Unternehmen für die Nutzung von verzinslichem Fremdkapital tragen muss. Liegt die mit dem eingesetzten Gesamtkapital erwirtschaftete Rendite über diesen Kosten (Gesamtkapitalrendite > Fremdkapitalzinssatz), entsteht ein positiver Renditeüberschuss. Dieser kann die Eigenkapitalrentabilität erhöhen, sodass bei gleichbleibenden Bedingungen ein steigender Fremdkapitalanteil zu einer höheren Rendite auf das eingesetzte Eigenkapital führt.[16]

Der Leverage-Effekt wirkt jedoch in beide Richtungen. Sinkt die Gesamtkapitalrentabilität unter den Fremdkapitalzinssatz, kann eine hohe Verschuldung die Eigenkapitalrendite erheblich reduzieren und Verluste verstärken. Zudem erhöhen Fremdkapitalverpflichtungen das finanzielle Risiko und können bei unzureichender Liquidität die Zahlungsfähigkeit gefährden. Eine hohe

12 Sparkasse.de, o. D., Eigenkapitalrentabilität: So wird sie berechnet.

13 Kreuter, 2026, Rentabilität berechnen: Kennzahlen, Formeln und Beispiele.

14 Erichsen, 2025, Kennzahl Eigenkapitalrentabilität bzw. Eigenkapitalrendite - Formel und Berechnungs-Beispiel, Controlling-Portal.de; Sparkasse.de, o. D., Eigenkapitalrentabilität: So wird sie berechnet.

15 Erichsen, 2025, Kennzahl Eigenkapitalrentabilität bzw. Eigenkapitalrendite - Formel und Berechnungs-Beispiel, Controlling-Portal.de; Kreuter, 2026, Rentabilität berechnen: Kennzahlen, Formeln und Beispiele.

16 Kreuter, 2026, Rentabilität berechnen: Kennzahlen, Formeln und Beispiele.

Eigenkapitalrendite ist deshalb stets im Zusammenhang mit dem Verschuldungsgrad (= Fremdkapital / Eigenkapital x 100) und der finanziellen Stabilität des Unternehmens zu interpretieren.[17]

3.2. Eigenkapitalrentabilität bei Lebensmittelhandelskonzernen

Die Eigenkapitalrentabilität der führenden Lebensmittelhandelskonzerne lässt sich vor diesem Hintergrund anhand ihrer tatsächlichen Finanzkennzahlen betrachten. Die nachfolgende Abbildung 3 stellt die Eigenkapitalrenditen im Jahr 2019 einiger großer Unternehmensgruppen im deutschen Lebensmitteleinzelhandel dar.

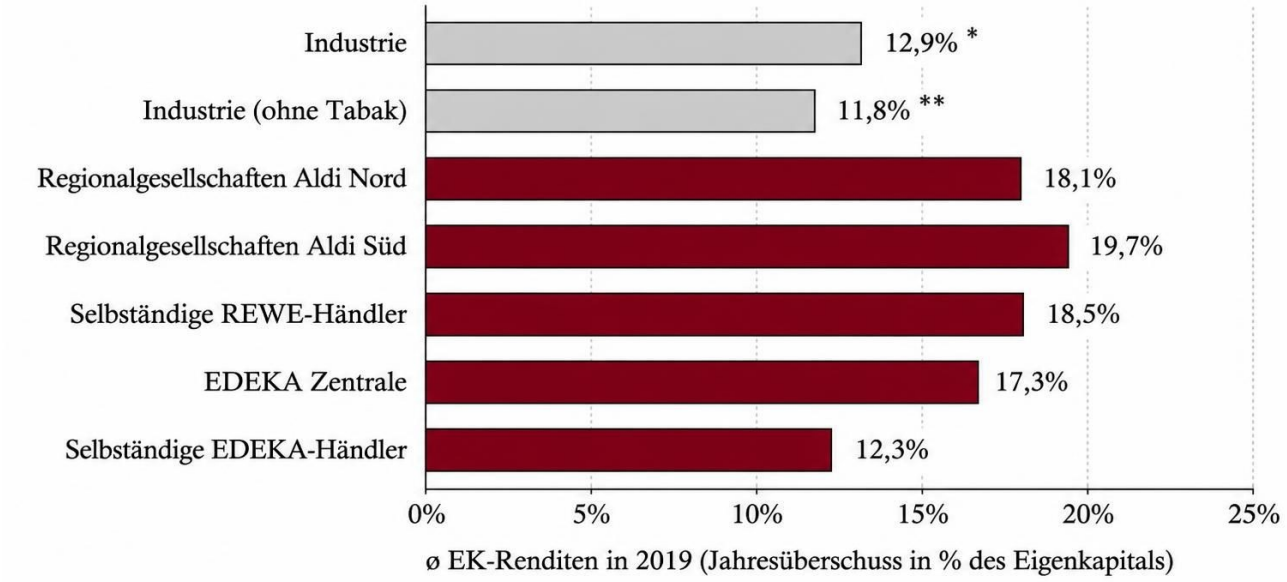


Abbildung 3: Eigenkapitalrenditen in der Industrie und im LEH (Lebensmitteleinzelhandel) in 2019[18]

Anmerkungen der Autoren [Lademann, Kleczka]: Quelle: eigene Berechnungen, Daten Deutsche Bundesbank, Bundesanzeiger
*Nahrungs- und Futtermittel, Getränke und Tabakerzeugnisse; ** bereinigt um Tabakproduzenten
EK-Renditen des LEH nach Umsatz gewichtet. EDEKA, REWE: Nur führende Händler (Auswahl nach Verfügbarkeit der Jahresabschlüsse), Aldi Nord: Basisjahr = 2020 aufgrund des ANIKo-Sondereffekts in 2019

Allerdings sind diese Werte – wie zuvor beschrieben – mit Vorsicht zu interpretieren: Einmal hinsichtlich der Finanzkennzahl und ihrer Aussagekraft an sich und zudem durch die (fehlende) Verfügbarkeit und Transparenz der zugrundeliegenden Höhen von Jahresüberschuss und Eigenkapital in den jeweiligen Jahresabschlüssen.

---

17 Ebd.; Sparkasse.de, o. D., Eigenkapitalrentabilität: So wird sie berechnet.

18 Lademann, Kleczka, 2023, Marktbeherrschung im Lebensmitteleinzelhandel? Eine wettbewerbsökonomische Analyse der Handelsentwicklung und ihrer Folgen für Lieferanten und Verbraucher, R&W Verlag, Frankfurt a. M., S. 143.

Beispielsweise muss genau betrachtet werden, welche Konzernbereiche in den Jahresabschlüssen erfasst sind. Einige LEH-Konzerne veröffentlichen hoch aggregierte Abschlüsse, die mehrere Geschäftsfelder umfassen können, statt lediglich die Lebensmittelhandelssparte. Z. B. werden Baumärkte (z. B. Toom Baumarkt (Rewe Group)), Reiseveranstalter (z. B. Lidl Reisen (Lidl)), IT-Dienstleistungen (z. B. Schwarz Digits) oder Immobiliengesellschaften in den Jahresabschlüssen unterschiedlich aggregiert, sodass sich die Eigenkapitalrentabilität einzelner Geschäftsbereiche nicht ohne eine aufwendige nachträgliche Aufschlüsselung und Recherche aus den veröffentlichten Unternehmenskennzahlen ermitteln lässt. Zudem unterscheiden sich die Händler- und Besitzstrukturen der großen LEH-Unternehmen deutlich in Form von Genossenschaften, hybriden Genossenschaften, Familienunternehmen, Stiftungen oder Mischformen, was wiederum unterschiedliche Veröffentlichungspflichten von Tochtergesellschaften und deren Unternehmenskennzahlen mit sich bringt.

Aktuellere Finanzzahlen zu den größten deutschen Unternehmen des LEH sind in den Jahresabschlussberichten aus einer kommerziellen Unternehmensdatenbank im Anhang beigefügt. Eigenkapitalrenditen werden jedoch nicht immer separat aufgeführt.

Jedoch sind die Eigenkapitalrenditen nicht ausschließlich als Ausdruck der operativen Ertragskraft zu interpretieren. Wie zuvor erläutert, können Unterschiede in der Kapitalstruktur die Höhe der Kennzahl maßgeblich beeinflussen. Im Lebensmitteleinzelhandel kommen darüber hinaus **besondere Bedingungen der Kapitalbindung und des Warenumschlags** hinzu, die bei der Einordnung der ausgewiesenen Eigenkapitalrenditen zu berücksichtigen sind.

Für den Lebensmitteleinzelhandel ist neben der Kapitalstruktur insbesondere die **Geschwindigkeit des Warenumschlags** relevant. Die Gesamtkapitalrentabilität ergibt sich aus dem Produkt von Umsatzrentabilität und Kapitalumschlag. Damit kann ein Unternehmen trotz vergleichsweise geringer Gewinnmargen eine hohe Gesamtkapitalrentabilität erreichen, sofern das eingesetzte Kapital entsprechend häufig umgesetzt wird.

Werden Waren, wie z. B. Frischwaren, im LEH zeitnah verkauft, und müssen die zugehörigen Lieferantenrechnungen erst zu einem späteren Zeitpunkt beglichen werden, kann sich die Kapitalbindung des Handelsunternehmens verringern. Die bereits vereinnahmten Verkaufserlöse der Kunden stehen dem Händler zwischenzeitlich zur Verfügung (Zahlungsziel bei Endkonsumenten liegt bei ca. ein bis zwei Tagen bei Giroüberweisungen), obwohl die Waren gegenüber den Lieferanten noch nicht bezahlt wurden (Lieferantenzahlungsziel liegt i. d. R. bei 30 Tagen). Lieferanten gewähren dem Handelsunternehmen damit faktisch einen **kurzfristigen Kredit**, für den innerhalb des vereinbarten Zahlungsziels üblicherweise keine Bankzinsen anfallen.[19] Diese Form der Finanzierung kann sich **positiv auf die Eigenkapitalrentabilität auswirken**: Ein schneller Warenumschlag und längere Zahlungsziele können somit die Kapitalbindung begrenzen und die Rentabilität des eingesetzten Eigenkapitals begünstigen. Hohe Eigenkapitalrenditen im Lebensmitteleinzelhandel müssen daher nicht ausschließlich auf hohe Gewinnmargen zurückzuführen sein,

19 Eine Möglichkeit für Produzenten, langen Zahlungszielen entgegenzuwirken, besteht darin, Händlern Skonto zu gewähren. **Skonto** ist ein Preisnachlass, den ein Kunde erhält, wenn er eine Rechnung innerhalb einer festgelegten Frist bezahlt. Beispiel: „2 % Skonto bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen“ bedeutet, dass bei Zahlung im angegebenen Zeitraum 2 % vom Rechnungsbetrag abgezogen werden können. Liegt allerdings die Eigenkapitalrentabilität über dem Skonto bzw. hat der Händler die Möglichkeit mit dem Geld profitabler als 2 % zu arbeiten, ist dies für den Händler nicht lukrativ.

sondern können auch aus den spezifischen Kapitalbindungs- und Finanzierungsbedingungen des Geschäftsmodells resultieren.[20]

Die Nutzung vereinbarter Zahlungsziele ist dabei grundsätzlich ein reguläres Instrument der Unternehmensfinanzierung und nicht per se als problematisch anzusehen.

Zwar kann die unterschiedliche Verhandlungsmacht innerhalb der Lebensmittellieferkette dazu führen, dass Vertragsbedingungen für Lieferanten nachteilig ausfallen.[21] Geschäftsschädigende Praktiken wie überlange Zahlungsfristen sind jedoch durch das Agrarorganisationen-und-Lieferketten-Gesetz (AgrarOLkG) verboten, welches die europäische Richtlinie 2019/633 umsetzt.[22] Eine Umfrage zur Evaluation der Umsetzung des AgrarOLkG unter Lieferanten und Käufern im LEH ergab, dass viele Lieferanten späten Kaufpreiszahlungen auch nach Inkrafttreten des AgrarOLkG ausgesetzt sind.[23]

Dennoch sollte die im LEH üblicherweise hohe Eigenkapitalrentabilität nicht allein auf die Marktkonzentration und die daraus entstehenden Machtasymmetrien zurückgeführt werden. Bei der Einschätzung der Eigenkapitalrentabilität und deren Vergleich sind zudem die Besonderheiten des Marktes sowie die Rechnungslegungs- und Veröffentlichungspraktiken zu berücksichtigen. Diese Aspekte sind wesentlich vielschichtiger, als es eine einzelne Finanzkennzahl wiedergeben kann.

4. Anhang

Unternehmensberichte

***

20 Kreuter, 2026, Rentabilität berechnen: Kennzahlen, Formeln und Beispiele; Sparkasse.de, o. D., Eigenkapitalrentabilität: So wird sie berechnet.

21 Nach Darstellung des Bundesministeriums für Landwirtschaft, Ernährung und Heimat (BMLEH) und der Monopolkommission stehen landwirtschaftliche Erzeuger und kleinere Lieferanten häufig wirtschaftlich deutlich stärkeren Unternehmen der Lebensmittelverarbeitung und des Lebensmitteleinzelhandels gegenüber. Aufgrund der Verderblichkeit vieler Erzeugnisse bestehen zudem oftmals nur eingeschränkte alternative Absatzmöglichkeiten, wodurch sich die Verhandlungsposition der Lieferanten zusätzlich verschlechtern kann. (vgl. Bundesministerium für Landwirtschaft, Ernährung und Heimat (BMLEH), Warum ist es wichtig, die Stellung von Landwirtinnen und Landwirten in der Wertschöpfungskette zu stärken?; Monopolkommission, 2025, Wettbewerb in der Lebensmittellieferkette, Sondergutachten 84).

22 BMLEH, o. J. Fragen und Antworten zum Agrarorganisationen-und-Lieferketten-Gesetz – AgrarOLkG; Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung, o. J., FAQ 21. Welche Handelspraktiken sind verboten?

23 BMEL, 2023, Evaluierungsbericht gemäß § 59 des Agrarorganisationen-und-Lieferketten-Gesetzes (AgrarOLkG) zu den Regelungen über unlautere Handelspraktiken, S. 30.