

Lebensmittel Zeitung

LZ | NET

www.lz-net.de

Frankfurt am Main • Wien • Zürich

HANDELSWOCHE - DEUTSCHE HANDELSZEITUNG

„Ohne Absprachen bleibt nur der Kampf bis aufs Messer“

Herr Hoffmann, wie niemand sonst hierzulande fordern Sie die Legalisierung von Preis- und Mengenabsprachen. Die derzeitigen Ermittlungen des Bundeskartellamtes gegen die Handelszentralen und deren Lieferanten sind Ihnen ein Gräuelp. Kennen Sie als Rechtsanwalt nicht das Wettbewerbsrecht?

Als Anwalt darf ich nicht zum Rechtsbruch auffordern, das wäre strafbare Anstiftung. Ich argumentiere daher ausschließlich ökonomisch. Das Bundeskartellamt kritisiere ich vor allem wegen der rücksichtslosen Art, wie es das Kartellrecht anwendet und das Kartellrecht, weil es der Behörde so eine unkontrollierte Macht verleiht. Das eigentliche Problem ist jedoch ein grundsätzlich verfehltes Wettbewerbsrecht, das den Wohlstand unserer ganzen Gesellschaft untergräbt.



Florian Hoffmann, ist Rechtsanwalt und leitet das European Trust Institute.

Das ist nicht Ihr Ernst?

Absolut. Den Grundfehler offenbart schon der Name des Gesetzes. „Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen“, das heißt doch, das Ziel ist der unbeschränkte Wettbewerb. Der aber führt zu genau dem, was er verhindern soll: zu Monopolisierung und Marktversagen.

Sollte der Handel also die

Preise für seine Produkte abstimmen dürfen?

Das ist doch legitimer Teil seiner Vertrags- und Koalitionsfreiheit! Was werden diese Kartellverfahren und Bußgelder denn anderes erreichen, als den Preisverfall zu verschärfen, Investitionen zu verhindern, die Steuereinnahmen zu reduzieren und Tausende von Arbeitsplätzen zu gefährden.

Aber sichert Wettbewerb nicht die Effizienz der Wirtschaft und niedrige Preise?

Alle gewerbliche Tätigkeit basiert auf den Gesetzen der Knappheit. Kennzeichen der Produktion homogener Massengüter aber sind Überkapazitäten. Das gilt auch für die Lebensmittelindustrie wie für den Einzelhandel. Unbeschränkter Wettbewerb führt unausweichlich zu ruinösem Preisverfall. Qualität und Vielfalt gehen als

erstes verloren. Der Discount triumphiert, und von den Herstellern überleben das auch nur die größten, nicht die besten.

Das ist bisher aber nicht zu beobachten.

Finden Sie? Sehen Sie sich doch die US-Wirtschaft an. Seit 120 Jahre gilt dort der Sherman Antitrust Act, auf dem auch das deutsche und das europäische Kartellrecht beruht. Das Ergebnis dieses Turbo-Wettbewerbs: Die USA sind technologisch rückständig, die Infrastruktur marode, die Autoindustrie pleite, die Häuser minderwertige Bretterbuden, die Lebensmittel teilweise ungenießbar – und der Konzentrationsgrad in der Industrie ist extrem hoch.

Kartelle einigen sich auf höchstmögliche Preise und minimale Qualitäten. Soll

der Konsument die Zeche zahlen?

Diese Gefahr gibt es bei Monopolen, für Kartelle gilt das Gegenteil. Wenn sich Wettbewerber unter die gemeinsamen Regeln von Kartellen stellen, fördert das den Qualitätswettbewerb, in dem auch die Kleineren überleben, die zwar weniger effizient sind, aber oft viel qualitätsbewusster. Im reinen Preiskampf werden sie meist zu Opfern der gesamtwirtschaftlichen Volatilität. Das „Korporatismus“ genannte System hat Deutschland von der Gründerzeit bis zum 1. Weltkrieg einen Reichtum ohne gleichen und in den fünfziger Jahren das Wirtschaftswunder beschert: Gute Gewinne, hohe Steueraufkommen, sichere Arbeitsplätze und exzellente Produkte „made in Germany“. Ohne Absprachen bleibt nur der Kampf bis aufs Messer. *mur/lz 04-10*

European Trust Institute
www.eu-trust.org