Düsseldorf Competition Economics

Der Kaskadeneffekt zwischen Theorie und Marktrealität

Ein Gutachten im Auftrag des Handelsverbands Deutschland („HDE“)

November 2026

Autoren

Daniel Fritz
Prof. Dr. Justus Haucap
Dr. Susanne Thorwarth

Rechtlicher Hinweis

Dieses Gutachten wurde von der Düsseldorf Competition Economics GmbH („DCE“) im Auftrag des Handelsverbands Deutschland („HDE“) erstellt. Die abgeleiteten Schlussfolgerungen und Empfehlungen erfolgten nach bestem Wissen von DCE und nach den anerkannten Regeln der wissenschaftlichen Praxis. Dieses Gutachten dient ausschließlich dem Auftraggeber, es hat keine Schutzwirkung gegenüber Dritten und begründet daher keinerlei Haftung von DCE für Ansprüche oder Schäden Dritter gleich aus welchem Rechtsgrund, die aus der Kenntnis oder Nutzung dieses Gutachtens oder daraus resultierenden Handlungen entstehen können.

Kontaktperson

Daniel Fritz
Tel: +49 211 130 666 38 | E-Mail: fritz@dus-competition.de

Executive Summary

Zentrale Ergebnisse auf einen Blick

- **Die Kaskadenthese ist nicht belegt.** Die Regulierung zwischen Herstellern und Handel wird auch mit Vorteilen für die Landwirtschaft begründet. Einen Nachweis dafür hat selbst die EU-Kommission nicht erbracht.
- **Mehr zahlen können heißt nicht mehr zahlen müssen.** Ob Lieferanten an einem Vorteil ihres Abnehmers beteiligt werden, hängt von ihrer Verhandlungsposition und ihren Ausweichmöglichkeiten ab.
- **Jede Stufe ist eine weitere Hürde.** Die Weitergabe kann sich auf jeder Stufe abschwächen oder abbrechen. Besonders schwierig ist der letzte Schritt zu den oft verhandlungsschwachen Erzeugern.
- **Die Empirie stützt den Kaskadeneffekt nicht.** Die Preise auf den einzelnen Stufen der Lebensmittelkette entwickeln sich über Jahre unabhängig voneinander. In Frankreich brachte strengere Regulierung höhere Verbraucherpreise, aber keine höheren Erzeugerpreise.
- **Maßnahmen sollten direkt bei der Landwirtschaft ansetzen.** Regulierung nachgelagerter Stufen verschiebt vor allem Margen zwischen Herstellern und Handel. Die Monopolkommission empfiehlt, UTP-Regeln auf Erzeugerbeziehungen zu konzentrieren.

Kernaussagen des Gutachtens

Die wirtschaftliche Situation landwirtschaftlicher Betriebe und ihre Stellung innerhalb der Lebensmittelkette stehen seit Jahren im Mittelpunkt der politischen Diskussion. Vor diesem Hintergrund wurden auf europäischer und nationaler Ebene Regelungen geschaffen, die bestimmte unlautere Handelspraktiken begrenzen und Lieferanten gegenüber ihren Abnehmern schützen sollen.

Mit der europäischen Richtlinie über unlautere Handelspraktiken („UTP-Richtlinie“) wird dabei eine weitergehende Wirkungserwartung verbunden: Auch die Regulierung von Geschäftsbeziehungen zwischen Herstellern und Handel soll letztlich der Landwirtschaft zugutekommen. Die Europäische Kommission begründet dies mit dem sogenannten Kaskadeneffekt. Belastungen, die Herstellern gegenüber dem Handel entstehen, könnten über vorgelagerte Lieferbeziehungen bis zu den landwirtschaftlichen Erzeugern weitergegeben werden.[1] Empirisch nachgewiesen wird ein solcher allgemeiner Kaskadeneffekt im zugrunde liegenden Impact Assessment allerdings nicht. Die Kommission räumt vielmehr selbst ein, dass eine Weitergabe von Marktstruktur und Verhandlungsmacht abhängt. Der damalige Chefökonom der Generaldirektion Wettbewerb, Tommaso Valletti, hält eine solche Weitergabe sogar ausdrücklich für unwahrscheinlich (vgl. Europäische Kommission 2018, S. 15–17, 55 und 262–263).

Das vorliegende Gutachten untersucht daher, ob ein solcher Kaskadeneffekt ökonomisch zu erwarten ist. Wird eine Belastung des Herstellers durch die Regulierung verhindert, ist er wirtschaftlich bessergestellt; die Vermeidung eines Nachteils ist für ihn zugleich ein Vorteil. Die entscheidende Frage lautet deshalb:

[1] Vgl. Europäisches Parlament (2019), Richtlinie (EU) 2019/633 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 17. April 2019 über unlautere Handelspraktiken in den Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmen in der Agrar- und Lebensmittelversorgungskette, verfügbar unter https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2019/633/oj?locale=de, abgerufen am 25. August 2026.

Führt der zusätzliche wirtschaftliche Spielraum des Herstellers tatsächlich zu höheren Preisen oder günstigeren Konditionen für seine Lieferanten? Bleiben Preise und Konditionen gegenüber seinen Lieferanten unverändert, verschiebt die Regulierung lediglich Margen zwischen Hersteller und Handel, ohne dass die Landwirtschaft davon profitiert (vgl. Monopolkommission 2025, Rn. 398–400).

Die empirischen Befunde der Monopolkommission liefern keine Bestätigung für einen allgemeinen Kaskadeneffekt. Während die Preisaufschläge auf Hersteller- und Handelsstufe im längerfristigen Vergleich gestiegen sind, zeigen die durchschnittlichen landwirtschaftlichen Preisaufschläge keinen eindeutigen Aufwärtstrend. Bei einer regelmäßigen Weitergabe wäre zu erwarten, dass auch die Landwirtschaft hiervon erkennbar profitiert; ein solcher Zusammenhang zeigt sich jedoch nicht (vgl. Monopolkommission 2025, Rn. 25, 29, 37–38, 46 und 398–400).

Die ökonomische Analyse erklärt, weshalb eine Weitergabe wirtschaftlicher Vorteile nicht vorausgesetzt werden kann. Einkaufs- und Verkaufspreise sind wirtschaftlich miteinander verbunden, werden jedoch in eigenständigen Geschäftsbeziehungen bestimmt. Ein zusätzlicher wirtschaftlicher Spielraum verändert daher zunächst die Situation des unmittelbar begünstigten Unternehmens. Ob seine Lieferanten daran beteiligt werden, hängt insbesondere von der Vertragsgestaltung, den Verhandlungspositionen und den Ausweichmöglichkeiten der Beteiligten ab. Dies bestätigt auch die ökonomische Literatur zur vertikalen Preistransmission.

Bei mehreren Zwischenstufen müssten die Voraussetzungen für eine Weitergabe in jeder weiteren Geschäftsbeziehung erneut erfüllt sein. Wird jeweils nur ein Teil des Vorteils weitergegeben, schwächt sich seine Wirkung entlang der Kette ab; bleibt die Weitergabe vollständig aus, endet sie dort. Eine besondere Hürde bildet der letzte Übertragungsschritt, da zahlreiche Erzeuger einer deutlich kleineren Zahl geeigneter Abnehmer gegenüberstehen, Verderblichkeit und begrenzte Absatzalternativen ihre Verhandlungsposition zusätzlich schwächen und bei standardisierten Agrarrohstoffen internationale Referenzpreise das erzielbare Preisniveau prägen (vgl. Monopolkommission 2025, Rn. 71, 83–85 und 176–179). Selbst ein dort ankommender Vorteil verbliebe nicht zwingend bei den Erzeugern. Soweit die Marktbedingungen es zulassen, könnten Anbieter von Saatgut, Düngemitteln oder anderen Betriebsmitteln über höhere Preise daran partizipieren.

Dies lässt sich am deutschen Verbot bestimmter Listungsgebühren für bereits markteingeführte Produkte verdeutlichen. Gegenüber einer Situation, in der ein Hersteller dem Handel für die Weiterführung seines Produkts im Sortiment zahlen müsste, stellt ihn das Verbot wirtschaftlich besser.[2] Seine eigenen Lieferanten erhalten dadurch jedoch nicht automatisch höhere Preise oder günstigere Konditionen. Dass die Entlastung über alle Lieferbeziehungen bis zu den Erzeugern weitergegeben wird, stellt das Verbot nicht sicher und ist angesichts der beschriebenen Hürden wenig wahrscheinlich.

Auch eine Verschärfung der Regulierung gewährleistet keinen Kaskadeneffekt. Das französische Beispiel „SRP+10“ veranschaulicht diese Grenze: Eine angehobene Weiterverkaufsuntergrenze sollte zusätzliche Handelsspannen schaffen, die letztlich auch der Landwirtschaft zugutekommen sollten. Nach Einschätzung des französischen Senats waren zwar höhere Verbraucherpreise festzustellen, ein entsprechender Rückfluss an die Erzeuger jedoch nicht erkennbar.[3] In einzelnen Produktbereichen

[2] Vgl. https://www.gesetze-im-internet.de/agrarmsg/BJNR091710013.html, abgerufen am 14. Oktober 2026.
[3] Vgl. https://www.senat.fr/rap/r21-799/r21-7991.html, abgerufen am 14. Oktober 2026.

wurden sogar gegenläufige Wirkungen berichtet. Ein Ländervergleich für sieben EU-Mitgliedstaaten bestätigt diesen Befund: Stärker regulierte Länder wie Frankreich, die Slowakei oder Ungarn erzielen bei Rohmilch, Schweinefleisch und Weizen nicht systematisch höhere Erzeugerpreise (vgl. Düsseldorf Competition Economics 2026).

Ein allgemeiner, verlässlich zugunsten der Landwirtschaft wirkender Kaskadeneffekt ist vor diesem Hintergrund ökonomisch nicht plausibel. Punktuelle Weitergaben in besonderen Konstellationen sind nicht ausgeschlossen. Sie bilden jedoch keinen strukturellen Mechanismus, mit dem sich die Regulierung nachgelagerter Geschäftsbeziehungen durch Vorteile für die Landwirtschaft begründen ließe. Soll die wirtschaftliche Situation landwirtschaftlicher Erzeuger gezielt verbessert werden, sollten Maßnahmen möglichst unmittelbar an den Bedingungen der landwirtschaftlichen Betriebe ansetzen. Auch die Monopolkommission sieht Ansatzpunkte vor allem auf der Kostenseite der Landwirtschaft. Sie empfiehlt zudem, den Anwendungsbereich der UTP-Regeln grundsätzlich auf Lieferbeziehungen mit landwirtschaftlichen Erzeugern zu konzentrieren, und hält für die übrigen Geschäftsbeziehungen der Lebensmittelkette den kartellrechtlichen Schutz für ausreichend.

© Düsseldorf Competition Economics

Inhaltsverzeichnis

Executive Summary 3

Inhaltsverzeichnis 6

1. Ausgangslage und Fragestellung 7

2. Die Lebensmittelkette: Akteure und Preisbildung 9

   2.1 Akteure und Marktbeziehungen 9

   2.2 Preisbildung auf den einzelnen Stufen der Lebensmittelkette 13

   2.3 Empirische Befunde zur Entwicklung von Preisen und Preisaufschlägen 16

3. Ökonomische Bewertung des Kaskadeneffekts 18

   3.1 Getrennte Preisbildung auf Beschaffungs- und Absatzmärkten 18

   3.2 Bestimmungsfaktoren einer Weitergabe wirtschaftlicher Vorteile 20

   3.3 Mehrstufige Weitergabe entlang der Lebensmittelkette äußerst unplausibel 22

4. Regulierung und ihre tatsächlichen Wirkungen 24

   4.1 Bestehende Regulierung und ihre Wirkung auf einen möglichen Kaskadeneffekt 24

   4.2 Auch eine Verschärfung der Regulierung erzeugt keinen Kaskadeneffekt 26

5. Fazit und wirtschaftspolitische Implikationen 30

Literatur 32

1. Ausgangslage und Fragestellung

Die wirtschaftliche Situation landwirtschaftlicher Betriebe und ihre Stellung innerhalb der Agrar- und Lebensmittelversorgungskette stehen seit Jahren im Mittelpunkt der politischen Diskussion. Dabei wird insbesondere die Frage aufgeworfen, ob landwirtschaftliche Erzeuger gegenüber den nachgelagerten Verarbeitungs-, Hersteller- und Handelsstufen über eine hinreichende Verhandlungsposition verfügen und angemessen an der Wertschöpfung der Lebensmittelwirtschaft beteiligt werden.

Vor diesem Hintergrund wurden auf europäischer und nationaler Ebene Regelungen geschaffen, die bestimmte unlautere Handelspraktiken begrenzen und die Position von Lieferanten gegenüber ihren Abnehmern stärken sollen. Die unmittelbare Wirkung solcher Maßnahmen betrifft zunächst die jeweils regulierte Geschäftsbeziehung. Politisch wird damit jedoch eine weitergehende Erwartung verbunden: Auch landwirtschaftliche Erzeuger sollen von der Regulierung nachgelagerter Geschäftsbeziehungen profitieren. Diese Erwartung liegt insbesondere der Richtlinie (EU) 2019/633 über unlautere Handelspraktiken in der Agrar- und Lebensmittelversorgungskette („UTP-Richtlinie“) zugrunde.[4] Die Europäische Kommission begründet die Regulierung der Beziehungen zwischen Herstellern und Handel mit dem sogenannten Kaskadeneffekt: Belastungen, die Herstellern gegenüber dem Handel entstehen, könnten über vorgelagerte Lieferbeziehungen bis zur Landwirtschaft weitergegeben werden. Ihre Unterbindung soll deshalb mittelbar Nachteile für landwirtschaftliche Erzeuger verhindern (vgl. Europäische Kommission 2018, S. 16, 27 und 45).

Ob diese Wirkungserwartung allgemein trägt, bleibt jedoch offen. Im zugrunde liegenden Impact Assessment wird ein allgemeiner Kaskadeneffekt nicht empirisch nachgewiesen; vielmehr erkennt die Kommission an, dass die Weitergabe von Marktstruktur und Verhandlungsmacht abhängt. Der damalige Chefökonom der Generaldirektion Wettbewerb, Tommaso Valletti, stellt im beigefügten Anhang H zudem ausdrücklich infrage, dass vorgelagerte Lieferanten von einer regulatorischen Stärkung großer Hersteller profitieren. Ein Hersteller, der dadurch höhere Verkaufspreise gegenüber dem Handel durchsetzt, habe weder eine Verpflichtung noch Anreize, die zusätzlichen Vorteile mit seinen Lieferanten zu teilen; eine solche Weitergabe sei unwahrscheinlich (vgl. Europäische Kommission 2018, S. 15–17 und 55 sowie S. 262–263).

Dieser Einwand gilt auch für die von der Kommission erwartete Verhinderung weitergereichter Nachteile. Denn die Vermeidung einer Belastung bedeutet für den Hersteller zugleich einen wirtschaftlichen Vorteil. Seine Position verbessert sich gegenüber einer Situation ohne Regulierung. Die Verhinderung eines Nachteils und die Schaffung eines Vorteils beschreiben insoweit dieselbe wirtschaftliche Veränderung. Damit auch landwirtschaftliche Erzeuger davon profitieren, müsste diese Entlastung bis zu ihnen weiterwirken, etwa durch höhere Einkaufspreise oder günstigere Konditionen. Unter beiden Betrachtungsweisen stellt sich deshalb dieselbe entscheidende Frage: Verbessert der Schutz des Herstellers tatsächlich die wirtschaftliche Situation seiner vorgelagerten Lieferanten?

Die bloße Entlastung des Herstellers beantwortet diese Frage noch nicht. Bleiben die Preise und Konditionen gegenüber seinen landwirtschaftlichen Lieferanten unverändert, kann die Regulierung

[4] Vgl. Europäisches Parlament (2019), Richtlinie (EU) 2019/633 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 17. April 2019 über unlautere Handelspraktiken in den Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmen in der Agrar- und Lebensmittelversorgungskette, verfügbar unter https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2019/633/oj?locale=de, abgerufen am 25. August 2026.

lediglich die Margen zwischen Hersteller und Handel verschieben. Auch die Monopolkommission bezweifelt eine allgemeine Vorteilsweitergabe an die Landwirtschaft und sieht eine solche Margenverschiebung als mögliche Folge der Stärkung nachgelagerter Marktstufen (vgl. Monopolkommission 2025, Rn. 398–400).

Vor diesem Hintergrund untersucht das vorliegende Gutachten, ob und unter welchen Bedingungen eine systematische Weitergabe wirtschaftlicher Vorteile bis zur Landwirtschaft ökonomisch zu erwarten ist. Hierzu werden zunächst die Akteure und Marktbeziehungen, die Mechanismen der Preisbildung sowie deren empirische Entwicklung entlang der Lebensmittelkette dargestellt (vgl. Kapitel 2). Anschließend werden die ökonomischen Voraussetzungen eines potenziellen systematischen Kaskadeneffekts untersucht (vgl. Kapitel 3). Darauf aufbauend wird geprüft, welche Wirkungen bestehende und mögliche weitergehende Regulierungsmaßnahmen entfalten und ob hierdurch ein Kaskadeneffekt zugunsten landwirtschaftlicher Erzeuger zu erwarten ist (vgl. Kapitel 4). Kapitel 5 schließt mit einem Fazit.

2. Die Lebensmittelkette: Akteure und Preisbildung

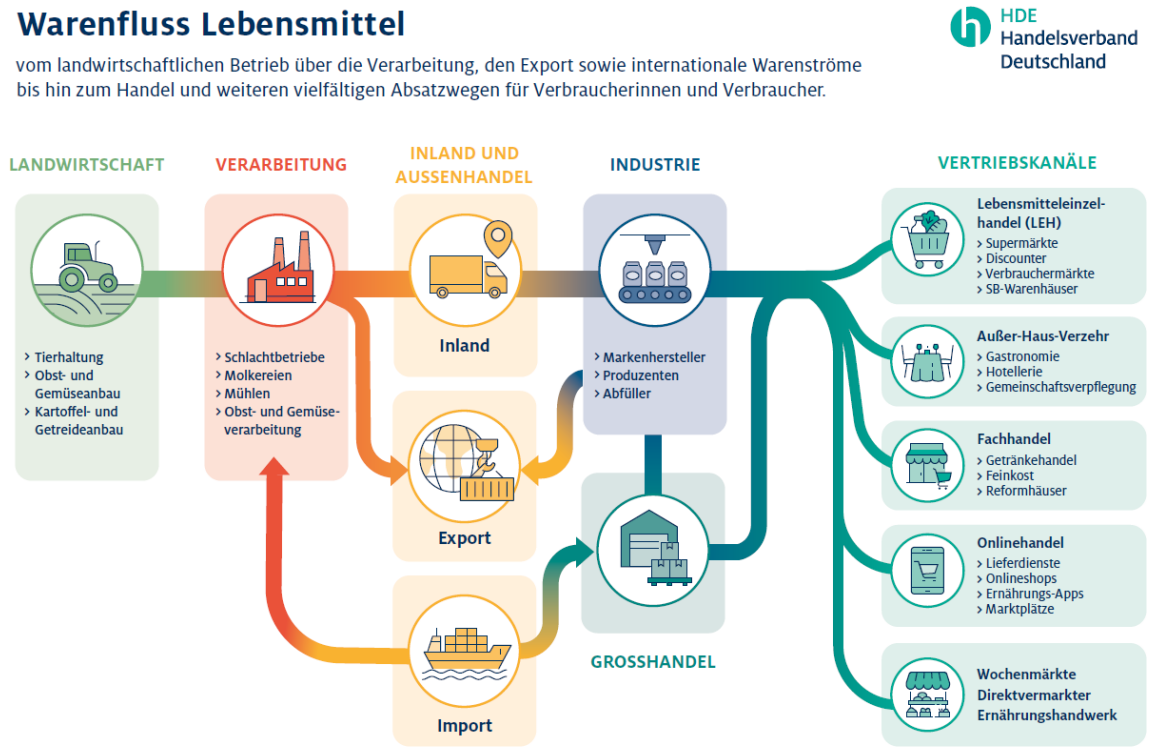
Zur Beurteilung eines möglichen Kaskadeneffekts ist zunächst zu klären, wie Preise entlang der Lebensmittelkette entstehen und wodurch sie beeinflusst werden. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die einzelnen Stufen durch eigenständige Geschäftsbeziehungen geprägt sind und sich Marktstruktur, Wettbewerb, Ausweichmöglichkeiten und Verhandlungspositionen teilweise deutlich unterscheiden.

Abschnitt 2.1 beschreibt dazu zunächst die Akteure und Marktbeziehungen entlang der Lebensmittelkette. Abschnitt 2.2 erläutert anschließend, wie Einkaufs- und Verkaufspreise auf den einzelnen Stufen zustande kommen und wie sich daraus Margen ergeben. Abschnitt 2.3 stellt schließlich die empirische Entwicklung von Preisen und Preisaufschlägen gegenüber und untersucht, ob sich daraus Hinweise auf eine systematische Weitergabe wirtschaftlicher Vorteile entlang der Lebensmittelkette und damit einen Kaskadeneffekt ableiten lassen.

2.1 Akteure und Marktbeziehungen

Die Agrar- und Lebensmittelversorgungskette lässt sich für die folgende Analyse vereinfachend in drei zentrale Bereiche gliedern: die landwirtschaftliche Erzeugung, die Verarbeitung bzw. Lebensmittelherstellung sowie den Lebensmitteleinzelhandel. Zwischen diesen Bereichen bestehen eigenständige Liefer- und Vertragsbeziehungen. Dabei ist die Kette nicht für jedes Lebensmittel gleich aufgebaut. Bei Konsummilch kann sie beispielsweise vom Milchbetrieb über eine Molkerei unmittelbar zum Handel führen. Bei einer Tiefkühlpizza laufen dagegen mehrere Lieferketten zusammen: Getreide, Milch, Gemüse und gegebenenfalls Fleisch werden zunächst getrennt erzeugt und verarbeitet, bevor ein Hersteller daraus das fertige Produkt herstellt und an den Einzelhandel oder andere Vertriebskanäle liefert. Die Lebensmittelversorgungskette ist daher eher als ein Netzwerk miteinander verbundener Geschäftsbeziehungen als eine einheitliche lineare Kette zu verstehen. Die nachfolgende Abbildung 1 verdeutlicht diese Komplexität, welche im Laufe des vorliegenden Kapitels auch detailliert beschrieben wird.

Abbildung 1: Die Lebensmittelkette



Quelle: HDE.

Am Anfang dieses Netzwerks steht die landwirtschaftliche Erzeugerstufe. Hierzu gehören sowohl Betriebe der pflanzlichen Produktion, etwa von Getreide, Obst oder Gemüse, als auch tierhaltende Betriebe, die beispielsweise Milch, Fleisch oder Eier erzeugen. Charakteristisch ist die große Zahl einzelner Betriebe: So existierten im Jahr 2024 in Deutschland rund 255.000 landwirtschaftliche Betriebe. Rund 85 Prozent bewirtschafteten weniger als 100 Hektar; Betriebe mit mehr als 1.000 Hektar machten dagegen weniger als ein Prozent aller Betriebe aus.[5] Die landwirtschaftliche Erzeugerstufe lässt sich somit als vergleichsweise stark fragmentiert beschreiben (vgl. auch Monopolkommission 2025, Rn. 21).

Die einzelnen Betriebe unterscheiden sich deutlich nach Größe, Spezialisierung und Produktionsweise. Für ihre Marktposition ist jedoch vor allem relevant, dass der einzelne Betrieb regelmäßig nur einen kleinen Teil des gesamten Angebots erzeugt. Er verhandelt zudem in der Regel nicht mit sämtlichen nachgelagerten Unternehmen, sondern mit dem unmittelbar folgenden Abnehmer. Ein Milchbetrieb liefert seine Rohmilch beispielsweise unmittelbar an eine Molkerei. Bei Getreide ist die Absatzbeziehung häufig mehrstufiger: Der überwiegende Teil der Ernte wird zunächst an den Agrarhandel oder landwirtschaftliche Genossenschaften verkauft, die insbesondere Erfassung, Lagerung, Bündelung und

[5] Vgl. Statistisches Bundesamt, Tabellen 41271-0001 und 41271-0002, https://www-genesis.destatis.de/datenbank/online/table/41271-0001/search/s/NDEyNzEtMDAwMQ%3D%3D sowie https://www-genesis.destatis.de/datenbank/online/table/41271-0002/search/s/NDEyNzEtMDAwMg%3D%3D, abgerufen am 25. August 2026.

Vermarktung übernehmen. Von dort gelangt das Getreide – je nach Qualität und Verwendungszweck – etwa an Mühlen, Stärkehersteller oder in den Export. Eine unmittelbare Lieferbeziehung zwischen landwirtschaftlichem Erzeuger und Lebensmitteleinzelhandel bildet demgegenüber eher die Ausnahme.

Wie unterschiedlich die Größenverhältnisse ausfallen können, zeigt beispielhaft die Milchwirtschaft. Im Jahr 2025 bestanden in Deutschland rund 47.157 Milchviehbetriebe.[6] Auf der Verarbeitungsseite vereinten allein die sechs umsatzstärksten Molkereiunternehmen im Jahr 2022 rechnerisch mehr als die Hälfte des inländischen Branchenumsatzes auf sich (vgl. Monopolkommission 2025, Rn. 104). Dieses Beispiel lässt zwar noch keinen unmittelbaren Schluss auf den Preis in einer konkreten Lieferbeziehung zu. Es veranschaulicht jedoch bereits den strukturellen Unterschied zwischen einer großen Zahl einzelner Erzeuger und einer deutlich kleineren Zahl relevanter Verarbeitungsunternehmen.

Neben diesen strukturellen Merkmalen ist die landwirtschaftliche Erzeugerstufe bei zahlreichen Agrarrohstoffen eng in europäische und internationale Märkte eingebunden. Insbesondere bei standardisierten und international handelbaren Produkten wie Getreide orientieren sich die in Deutschland erzielbaren Preise maßgeblich an internationalen Referenz- und Weltmarktpreisen (vgl. dazu im Detail Abschnitt 2.2).

An die landwirtschaftliche Erzeugung schließen sich die Erfassungs-, Verarbeitungs- und Herstellerunternehmen an. Eine scharfe Abgrenzung zwischen diesen Tätigkeiten ist häufig nicht möglich. Eine Molkerei sammelt nicht nur Rohmilch, sondern verarbeitet sie zugleich zu Trinkmilch, Butter, Käse oder Milchpulver. Fleischunternehmen können Schlachtung, Zerlegung und die Herstellung verzehrfertiger Produkte innerhalb desselben Unternehmens verbinden. Andere Lebensmittelhersteller beziehen dagegen bereits verarbeitete Vorprodukte und setzen diese zu einem neuen Endprodukt zusammen. Der Hersteller einer Tiefkühlpizza kauft beispielsweise in der Regel nicht selbst Getreide oder Rohmilch ein, sondern Mehl, Käse und weitere bereits verarbeitete Zutaten.

Auch die Verarbeitungs- und Herstellerstufe bildet keinen homogenen Unternehmensblock. Die deutsche Ernährungsindustrie umfasste 2025 rund 6.100 Betriebe, erwirtschaftete einen Umsatz von etwa 240,8 Milliarden Euro und beschäftigte knapp 674.000 Personen. Rund 90 Prozent der Unternehmen werden dem Mittelstand zugerechnet. Neben regionalen Verarbeitern und spezialisierten mittelständischen Herstellern existieren zudem große, international tätige Konzerne mit breiten Produktportfolios und bekannten Marken (vgl. Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie 2026, S. 28 und S. 49).

Diese aggregierte Betrachtung sagt jedoch nur wenig über die Konzentration in einzelnen Produktbereichen aus. Dort zeigen sich erhebliche Unterschiede: Wie bereits beschrieben vereinten die sechs größten Molkereiunternehmen 2022 rund 54 Prozent des inländischen Branchenumsatzes auf sich; in der Schweineschlachtung entfielen 2024 knapp 65 Prozent der Schlachtungen auf die sechs größten Unternehmen. In der Stärkeindustrie lag der Umsatzanteil der sechs größten Unternehmen 2021 sogar bei rund 79 Prozent, während er bei Backwaren lediglich rund 14 Prozent betrug (vgl. Monopolkommission 2025, Rn. 104, 158, 205 und 213).

[6] Vgl. https://www.ble.de/SharedDocs/Pressemitteilungen/DE/2026/260415_Versorgungsbilanz_Milch.html, abgerufen am 17. September 2026.

Neben der Marktstruktur ist auch die internationale Ausrichtung vieler Unternehmen dieser Stufe von Bedeutung. Diese Unternehmen kaufen auf ihrer Beschaffungsseite landwirtschaftliche Erzeugnisse oder bereits verarbeitete Vorprodukte ein und verkaufen auf ihrer Absatzseite verarbeitete Lebensmittel. Im Jahr 2025 wurden rund 37,5 Prozent des Branchenumsatzes im Ausland erzielt. Für einen exportierenden Hersteller werden die Absatzbedingungen daher nicht allein durch die Nachfrage deutscher Handelsunternehmen, sondern auch durch die Erlösmöglichkeiten auf europäischen und internationalen Märkten geprägt (vgl. Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie 2026, S. 28).

Die letzte Stufe bilden die verschiedenen Vertriebskanäle, über die Lebensmittel die Endverbraucher erreichen. Hierzu zählen der Lebensmitteleinzelhandel, der Fach- und Onlinehandel, Wochenmärkte sowie der Außer-Haus-Markt, insbesondere Gastronomie und Hotellerie. Der Lebensmitteleinzelhandel ist dabei mit Abstand der wichtigste Absatzkanal: Nach einer Erhebung des Bundeskartellamts entfallen auf ihn über 75 Prozent des Gesamtabsatzes der befragten Lebensmittelhersteller.[7]

Der Lebensmitteleinzelhandel umfasst mehr als 36.000 Geschäfte, beschäftigt über eine Million Menschen und verzeichnet täglich rund 50 Millionen Kundenkontakte. Größere Lebensmittelgeschäfte führen regelmäßig mehr als 10.000 verschiedene Artikel.[8] Die unmittelbaren Lieferanten des Handels sind regelmäßig Verarbeitungs- und Herstellerunternehmen und nicht die einzelnen landwirtschaftlichen Betriebe. Ein Händler verhandelt beispielsweise mit einer Molkerei über die Lieferung von Joghurt, Käse oder Trinkmilch; der Auszahlungspreis der Molkerei an ihre Milchlieferanten wird dagegen in einer anderen Geschäftsbeziehung bestimmt. Schon an diesem einfachen Beispiel werden zwei getrennte Verhältnisse sichtbar.

Der Lebensmitteleinzelhandel bildet die Schnittstelle zum Endverbraucher und bündelt die Produkte zahlreicher Hersteller zu einem umfassenden Sortiment. Dabei steht er im Wettbewerb um die Verbraucher, insbesondere über Preise, Qualität, Marken und Handelsmarken, Standorte und Service. Zugleich unterscheiden sich die Beschaffungsbedingungen je nach Produkt und Lieferant; insbesondere bei stark nachgefragten und schwer ersetzbaren Marken können auch Handelsunternehmen nur begrenzte Ausweichmöglichkeiten besitzen (vgl. Bundeskartellamt 2014, S. 23).

Die Lebensmittelversorgungskette verbindet damit Akteure mit unterschiedlichen Funktionen und wirtschaftlichen Ausgangsbedingungen. Zwar bauen die einzelnen Geschäftsbeziehungen entlang des Warenflusses aufeinander auf; Preise und Konditionen werden jedoch jeweils zwischen den unmittelbar beteiligten Unternehmen vereinbart. Entlang der Lebensmittelversorgungskette entsteht daher kein einheitlicher Preis, sondern jeweils ein eigener Preis zwischen Erzeugern und Verarbeitern, Herstellern und Handel sowie Handel und Verbrauchern. Wie diese Preisbildungsprozesse zustande kommen und miteinander zusammenhängen, wird im folgenden Abschnitt untersucht.

[7] Vgl. https://dserver.bundestag.de/btd/19/307/1930775.pdf S. 62, abgerufen am 19. Oktober 2026.

[8] Vgl. https://einzelhandel.de/presse/aktuellemeldungen/15005-hde-handelsreport-frische-lebensmittel-50-millionen-kunden-pro-tag-im-lebensmittelhandel sowie https://einzelhandel.de/presse/aktuellemeldungen/14922-lebensmittelpreise-hde-warnt-vor-einfuehrung-neuer-zusaetzlicher-preisbeobachtung, abgerufen am 2. September 2026.

2.2 Preisbildung auf den einzelnen Stufen der Lebensmittelkette

Entlang der Lebensmittelversorgungskette existiert kein einheitlicher Preisbildungsprozess. Vielmehr entsteht in jeder Geschäftsbeziehung ein eigener Preis für ein jeweils anderes Produkt oder eine andere Leistung. Ein Milchviehbetrieb erhält beispielsweise einen Auszahlungspreis für Rohmilch. Die Molkerei verkauft anschließend verarbeitete und verpackte Milcherzeugnisse zu einem eigenen Abgabepreis an den Handel. Dieser setzt schließlich den Verkaufspreis gegenüber den Verbrauchern fest. Es handelt sich damit nicht um einen einzelnen Preis, der entlang der Kette lediglich aufgeteilt wird, sondern um mehrere Preise, die nacheinander zwischen unterschiedlichen Akteuren gebildet werden.

Grundsätzlich entstehen Preise durch das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage. Ein knappes Produkt, dem eine hohe Nachfrage gegenübersteht, kann regelmäßig zu einem höheren Preis verkauft werden als ein Produkt, das von zahlreichen Anbietern in vergleichbarer Form angeboten wird. Wie stark Anbieter und Abnehmer auf Preisänderungen reagieren, wird ökonomisch durch die Angebots- und Nachfrageelastizitäten beschrieben. Können Abnehmer bereits bei einer kleinen Preiserhöhung ohne größere Nachteile auf ein anderes Produkt oder einen anderen Lieferanten ausweichen, ist der Spielraum für eine Preiserhöhung entsprechend begrenzt. Stehen dagegen kaum Alternativen zur Verfügung, kann ein Anbieter eher einen höheren Preis durchsetzen (vgl. Pindyck und Rubinfeld 2009, S. 32 ff.; Varian 2016, Kapitel 1).

In Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmen werden diese allgemeinen Marktbedingungen durch konkrete Preis- und Vertragsverhandlungen ausgefüllt. Dabei wird regelmäßig nicht nur ein isolierter Preis vereinbart. Auch Liefermengen, Qualitäten, Vertragslaufzeiten, Zahlungsziele, Rabatte oder die Verteilung bestimmter Risiken können Teil des wirtschaftlichen Gesamtpakets sein. Ein niedrigerer nominaler Einkaufspreis muss deshalb nicht zwingend günstigere Gesamtkonditionen bedeuten, wenn der Abnehmer im Gegenzug etwa höhere Logistik- oder Vermarktungsleistungen übernimmt. Zudem können längerfristige Verträge dazu führen, dass Veränderungen der Marktbedingungen erst zeitlich verzögert in den vereinbarten Preisen sichtbar werden.

Eine wichtige Rolle spielen auch die Kosten der Unternehmen. Sie beeinflussen, ob sich die Herstellung und der Verkauf eines Produkts zu einem bestimmten Preis wirtschaftlich lohnen. Den Marktpreis legen sie jedoch nicht unmittelbar fest. Gelingt es einem Hersteller beispielsweise durch effizientere Produktionsprozesse, seine Kosten um fünf Prozent zu senken, folgt daraus nicht automatisch eine Senkung seines Verkaufspreises um ebenfalls fünf Prozent. Ob und in welchem Umfang der Kostenvorteil über niedrigere Preise an die Abnehmer weitergegeben wird, hängt von den jeweiligen Marktbedingungen ab. Können Abnehmer leicht zu anderen Lieferanten oder Produkten wechseln und besteht intensiver Wettbewerb, kann ein stärkerer Anreiz zur Weitergabe bestehen. Sind die Ausweichmöglichkeiten dagegen begrenzt oder ist die Nachfrage wenig preissensibel, kann ein größerer Teil des Kostenvorteils beim Hersteller verbleiben und dessen Marge erhöhen.

Eine Kostensenkung kann darüber hinaus Mengen- und Marktanteilseffekte auslösen: Gewinnt ein Hersteller zusätzliche Absatzmengen und bezieht deshalb mehr Vorprodukte, kann dies jedoch zumindest teilweise zulasten der Beschaffungsmengen konkurrierender Hersteller gehen. Ob sich dadurch auch die Gesamtnachfrage nach landwirtschaftlichen Vorprodukten verändert, ist eine gesonderte Frage; von solchen Mengen- und Marktanteilseffekten wird im Folgenden abstrahiert.

Verkaufspreise ergeben sich aus den vorher beschriebenen Gründen nicht automatisch aus den Kosten zuzüglich einer festen Marge, sondern aus den jeweiligen Nachfrage-, Wettbewerbs- und Verhandlungsbedingungen.

Für die landwirtschaftliche Erzeugung kommt hinzu, dass die Preise zahlreicher Agrarerzeugnisse in europäische und internationale Märkte eingebunden sind. Steigen allein die Kosten eines einzelnen landwirtschaftlichen Betriebs, erhöht sich deshalb nicht automatisch der am Markt erzielbare Erzeugerpreis. Sinkende internationale Preise können die Erlöse der Betriebe belasten; umgekehrt können sie von steigenden internationalen Preisen aber auch profitieren.

Wie internationale Märkte auf den Erzeugerpreis wirken, unterscheidet sich zwischen den Produkten. Bei standardisierten und unmittelbar international handelbaren Agrarrohstoffen besteht häufig ein direkter Zusammenhang. Besonders deutlich zeigt sich dies bei Getreide. Der Agrarhandel verbindet die deutsche Erzeugung mit dem Außenhandel und koordiniert Importe und Exporte im Verhältnis zu inländischer Produktion und Nachfrage. Allerdings können weder ein einzelner landwirtschaftlicher Betrieb noch der Agrarhandel den Getreidepreis weitgehend frei bestimmen, da im Wesentlichen der Weltmarktpreis den maßgeblichen Referenzrahmen setzt. Dieser Preis bildet sich an Terminbörsen wie der Matif (Euronext Paris)[9] oder der CBOT (Chicago)[10], an denen Getreide laufend und für alle Marktteilnehmer transparent notiert wird. Entsprechend schlagen sich weltweite Angebotsstörungen unmittelbar im Preis nieder. So ließ der Beginn des Ukrainekriegs 2022 die Getreidepreise sprunghaft ansteigen.[11] Auch klimawandelbedingte Extremwetterereignisse wie Dürren oder Starkregen wirken über Ernteausfälle direkt auf den Preis. Da der internationale Agrarrohstoffhandel überwiegend in US-Dollar abgewickelt wird, beeinflussen zudem Wechselkursänderungen den Getreidepreis (vgl. auch Monopolkommission 2025, Rn. 176 ff.).

Bei anderen Erzeugnissen entsteht der internationale Einfluss stärker über die Absatzmärkte der Verarbeitungsunternehmen. Rohmilch wird wegen ihrer Verderblichkeit überwiegend regional an Molkereien geliefert. Für den Auszahlungspreis ist jedoch von Bedeutung, welche Erlöse die Molkereien mit den daraus hergestellten Produkten erzielen können. So orientieren sich die deutschen Auszahlungspreise für Rohmilch eng an dem sog. „Rohstoffwert Milch“ des Kieler Instituts für Ernährungswirtschaft e.V.[12], der aus den durchschnittlichen Marktpreisen der Notierungsbörse in Kempten[13] für Butter und Magermilchpulver abgeleitet wird.[14] Da diese Produkte europäisch und international gehandelt werden, wirken internationale Erlösmöglichkeiten mittelbar auf den Preis zurück, den die Molkereien für Rohmilch zahlen (vgl. auch Monopolkommission 2025, Rn. 83 ff.).

In beiden Fällen ist der Spielraum eines einzelnen landwirtschaftlichen Betriebs zur eigenständigen Preissetzung begrenzt. Bei weitgehend standardisierten Erzeugnissen kann ein Betrieb regelmäßig keinen Preis durchsetzen, der deutlich über dem allgemeinen Marktpreis liegt, solange vergleichbare Ware bei anderen Lieferanten oder aus anderen Regionen verfügbar ist. Seine individuellen Kosten entscheiden

[9] Vgl. https://live.euronext.com/de/produkt/rohstoffe-futures/EBM-DPAR/weizen-future-matif-kurse, abgerufen am 14. September 2026.
[10] Vgl. https://www.cmegroup.com/markets/agriculture/grains/wheat, abgerufen am 14. September 2026.
[11] Vor Kriegsausbruch entfiel rund ein Zehntel der weltweiten Weizenexporte auf die Ukraine, die zeitweise kein Getreide mehr ausführen konnte.
[12] Vgl. https://www.ife-kiel.de/kieler-rohstoffwert-milch/, abgerufen am 14. September 2026.
[13] Vgl. https://www.butterkaeseboerse.de/, abgerufen am 14. September 2026.
[14] Vgl. https://www.ife-kiel.de/ife-rohstoffwerte/, abgerufen am 14. September 2026.

daher wesentlich über sein eigenes wirtschaftliches Ergebnis, bestimmen aber nicht unmittelbar den Marktpreis. Vor diesem Hintergrund sieht auch die Monopolkommission zentrale Ansatzpunkte zur Verbesserung der Wettbewerbsposition der Landwirtschaft auf der Kostenseite. Sie verweist insbesondere auf kosteneffizientere Produktionsstrukturen sowie auf Effizienzsteigerungen durch den Einsatz innovativer Technologien, die auch kleineren Betrieben offenstehen können (vgl. Monopolkommission 2026, S. 3).

Auf der Verarbeitungs- und Herstellerstufe treffen zwei eigenständige Preisbildungsprozesse aufeinander. Die Unternehmen kaufen landwirtschaftliche Erzeugnisse oder bereits verarbeitete Vorprodukte zu einem Beschaffungspreis ein und verkaufen die daraus hergestellten Erzeugnisse anschließend an weitere Verarbeiter oder den Handel. Die Absatzmärkte der Hersteller reichen dabei vielfach über Deutschland hinaus: Im Jahr 2025 erwirtschaftete die deutsche Ernährungsindustrie rund 37,5 Prozent ihres Umsatzes im Ausland. Für exportorientierte Unternehmen werden die erzielbaren Verkaufspreise daher nicht allein durch die Nachfrage deutscher Handelsunternehmen, sondern auch durch die Preis- und Nachfragebedingungen auf europäischen und internationalen Märkten geprägt (vgl. Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie 2026, S. 28).

Ein Verarbeiter kann deshalb mit steigenden Preisen für landwirtschaftliche Rohstoffe konfrontiert sein, ohne diese vollständig an seine Abnehmer weitergeben zu können. Umgekehrt kann er auf seiner Absatzseite höhere Preise erzielen, ohne dass sich deshalb automatisch der Preis erhöht, den er selbst für seine Vorprodukte zahlt. Gerade auf der Verarbeitungs- und Herstellerstufe wird damit deutlich, dass Einkaufs- und Verkaufspreise wirtschaftlich miteinander verbunden sind, aber in unterschiedlichen Geschäftsbeziehungen eigenständig bestimmt werden.

Auf der Stufe des Lebensmitteleinzelhandels wird schließlich der Verbraucherpreis festgelegt. Maßgeblich sind dabei insbesondere die Nachfrage der Verbraucher, deren Preisempfindlichkeit sowie der Wettbewerb zwischen den Handelsunternehmen. Anders als auf den vorgelagerten Stufen steht dabei nicht in gleicher Weise nur das einzelne Produkt im Mittelpunkt. Handelsunternehmen bieten ein breites Sortiment an und konkurrieren um den gesamten Einkauf der Verbraucher. Die Preisgestaltung eines einzelnen Artikels kann deshalb auch davon abhängen, welche Funktion er innerhalb des Sortiments erfüllt.

So können häufig gekaufte Artikel oder Produkte, bei denen Verbraucher besonders auf den Preis achten sowie zeitlich begrenzte Sonderangebote vergleichsweise günstig angeboten werden, während andere Artikel anders kalkuliert werden. Hinzu kommen unterschiedliche Preis- und Qualitätssegmente sowie das Nebeneinander von Markenprodukten und Handelsmarken. Der Verbraucherpreis eines Lebensmittels ergibt sich damit nicht mechanisch aus dem Einkaufspreis des Handels, sondern wird im Wettbewerb um die Verbraucher und im Zusammenhang mit dem gesamten Sortiment festgelegt.

Insgesamt zeigt sich, dass Preise auf den einzelnen Stufen der Lebensmittelversorgungskette zwar miteinander verbunden sind, jeweils aber in eigenständigen Geschäftsbeziehungen entstehen und von unterschiedlichen Markt- und Wettbewerbsbedingungen geprägt werden. Entsprechend müssen sich auch Preise und wirtschaftliche Ergebnisse auf den einzelnen Stufen nicht parallel entwickeln.

2.3 Empirische Befunde zur Entwicklung von Preisen und Preisaufschlägen

Die in den vorangegangenen Abschnitten dargestellten Unterschiede zwischen den einzelnen Bereichen der Lebensmittelkette zeigen sich auch in der empirischen Entwicklung.

Eine umfassende Untersuchung hierzu enthält das Sondergutachten der Monopolkommission zur Lebensmittellieferkette. Die Monopolkommission betrachtet unter anderem die Entwicklung sogenannter Preisaufschläge. Diese setzen den von einem Unternehmen erzielten Preis ins Verhältnis zu den Grenzkosten der Produktion, also zu den Kosten, die die Herstellung einer zusätzlichen Einheit verursacht. Ein steigender Preisaufschlag bedeutet, dass ein Unternehmen einen größeren Abstand zwischen seinem Preis und diesen Kosten durchsetzen kann. Preisaufschläge sind dabei nicht mit buchhalterischen Gewinnmargen gleichzusetzen, können aber Hinweise darauf geben, welchen Spielraum Unternehmen bei ihrer Preisgestaltung besitzen und wie sich dieser im Zeitverlauf verändert (vgl. Monopolkommission 2025, Rn. 24).

Für die Landwirtschaft findet die Monopolkommission keinen klaren Trend. Die durchschnittlichen Preisaufschläge der landwirtschaftlichen Betriebe blieben zwischen 2006 und 2023 weitgehend stabil und schwankten über den gesamten Zeitraum nur um rund sieben Prozentpunkte. Hinter diesem Durchschnitt können sich allerdings sehr unterschiedliche Entwicklungen verbergen, etwa bei der Produktivität, der Betriebsgröße oder den Preisen auf den Einkaufs- und Absatzmärkten. Ein eindeutiger Anstieg lässt sich für die Landwirtschaft insgesamt nicht feststellen (vgl. Monopolkommission 2025, Rn. 25 und 29).

Auf der Herstellerstufe zeigt sich dagegen über einen wesentlichen Teil des Beobachtungszeitraums ein anderes Bild. Die umsatzgewichteten Preisaufschläge der Lebensmittelhersteller gingen zunächst von rund 26 Prozent im Jahr 2007 auf etwa 20 Prozent im Jahr 2011 zurück, stiegen anschließend aber deutlich an und erreichten 2020 rund 33 Prozent. Der Anstieg ist überwiegend darauf zurückzuführen, dass bestehende Unternehmen ihre Preisaufschläge erhöhten. Verschiebungen von Marktanteilen zwischen Unternehmen sowie Marktein- und-austritte spielen für die Entwicklung des aggregierten Preisaufschlags dagegen nur eine untergeordnete Rolle (vgl. Monopolkommission 2025, Rn. 37–38).

Auch im Lebensmitteleinzelhandel ist im längerfristigen Vergleich ein Anstieg der Preisaufschläge festzustellen. Nach den Berechnungen der Monopolkommission erhöhte sich der umsatzgewichtete durchschnittliche Preisaufschlag seit 2013 mit gewissen Schwankungen von etwa acht Prozent auf rund zwölf Prozent im Jahr 2023. Wie auf der Herstellerstufe wird diese Entwicklung im Wesentlichen durch Veränderungen der Preisaufschläge innerhalb der bestehenden Unternehmen und nicht durch eine Verschiebung von Marktanteilen erklärt (vgl. Monopolkommission 2025, Rn. 46).

Das unterschiedliche Bild beschränkt sich dabei nicht auf die aggregierte Betrachtung. Auch die detaillierten Analysen einzelner Lieferketten zeigen, dass die Preise auf den verschiedenen Stufen nicht durchgehend parallel verliefen. Für die Milchwirtschaft stellt die Monopolkommission beispielsweise fest, dass sich die Auszahlungspreise der Landwirtschaft und die Preise der nachgelagerten Bereiche insbesondere seit 2014 zunehmend auseinanderentwickelt haben. Auch für die Fleischlieferkette beobachtet sie seit etwa 2013 eine zunehmende Divergenz: Preise auf den nachgelagerten Stufen blieben teilweise stabil oder stiegen, obwohl die landwirtschaftlichen Preise zurückgingen. Zwischen 2013 und 2021 gab es dabei längere Phasen, in denen die Preise der Landwirtschaft fielen oder stagnierten,

während die Preise auf Hersteller- und Einzelhandelsstufe weiter stiegen (vgl. Monopolkommission 2025, Rn. 76–78, 130 und 174).

Aus den unterschiedlichen Entwicklungen lässt sich zwar für sich genommen noch keine eindeutige Aussage darüber ableiten, warum sich Preise und Preisaufschläge auf den einzelnen Stufen unterschiedlich entwickeln. Für die Frage eines allgemeinen Kaskadeneffekts sind die Befunde dennoch aufschlussreich. Würden wirtschaftliche Vorteile auf nachgelagerten Stufen regelmäßig entlang der Lebensmittelkette an vorgelagerte Unternehmen weitergegeben, wäre zumindest zu erwarten, dass diese hiervon in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung erkennbar profitieren. Ein solcher systematischer Zusammenhang zeigt sich in den empirischen Befunden jedoch nicht. Vielmehr sind die Preisaufschläge auf Hersteller- und Handelsstufe über längere Zeiträume gestiegen, ohne dass auf Ebene der Landwirtschaft eine vergleichbare Entwicklung zu beobachten ist.

Die vorliegenden Befunde liefern damit keine Hinweise auf einen allgemeinen Kaskadeneffekt und sprechen eher dagegen, dass eine solche Weitergabe systematisch stattfindet. Auch die Monopolkommission kommt zu dem Ergebnis, dass eine Stärkung nachgelagerter Bereiche nicht ohne Weiteres der Landwirtschaft zugutekommt (vgl. Monopolkommission 2025, Rn. 398–400). Im folgenden Kapitel wird daher untersucht, welche ökonomischen Voraussetzungen für eine solche Weitergabe erfüllt sein müssten und weshalb diese nicht automatisch gegeben bzw. sogar sehr unwahrscheinlich sind.

3. Ökonomische Bewertung des Kaskadeneffekts

Die vorangegangene Darstellung hat gezeigt, dass die Agrar- und Lebensmittelversorgungskette aus einer Folge eigenständiger Markt- und Vertragsbeziehungen besteht. Die Preise auf den einzelnen Stufen sind wirtschaftlich miteinander verbunden, werden jedoch jeweils unter unterschiedlichen Angebots-, Nachfrage- und Wettbewerbsbedingungen gebildet. Auch Preis, Marge und Gewinn sind voneinander zu unterscheiden und erlauben jeweils nur begrenzte Rückschlüsse auf den wirtschaftlichen Spielraum eines Unternehmens.

Für die Untersuchung des Kaskadeneffekts ist daher nicht allein entscheidend, ob sich Preise oder Margen auf unterschiedlichen Stufen gegenseitig beeinflussen können. Zu prüfen ist vielmehr, ob aus einer wirtschaftlichen Verbesserung auf einer Stufe ein allgemeiner und systematischer Mechanismus folgt, durch den auch die vorgelagerten Lieferanten höhere Preise oder günstigere Konditionen erhalten. Ein Kaskadeneffekt setzt dabei mehr voraus als eine bloße wirtschaftliche Verbindung zwischen den Marktstufen: Der Vorteil müsste in einer bestimmten Richtung weitergegeben werden und mehrere aufeinanderfolgende Geschäftsbeziehungen durchlaufen, bis er schließlich die landwirtschaftlichen Erzeuger erreicht.

3.1 Getrennte Preisbildung auf Beschaffungs- und Absatzmärkten

Die empirischen Befunde aus Abschnitt 2.3 zeigen, dass sich Preise und Preisaufschläge auf den verschiedenen Stufen der Lebensmittelkette über längere Zeiträume unterschiedlich entwickeln können. Sie erklären für sich genommen jedoch noch nicht, warum dies der Fall ist. Für die Untersuchung eines möglichen Kaskadeneffekts ist daher zunächst zu klären, durch welchen Mechanismus ein wirtschaftlicher Vorteil auf einer Stufe überhaupt auf eine vorgelagerte Stufe übertragen werden könnte.

Wie in Abschnitt 2.2 dargestellt, steht ein Unternehmen der Verarbeitungs- oder Herstellerstufe regelmäßig sowohl in einer Absatz- als auch in einer Beschaffungsbeziehung. Ein Lebensmittelhersteller verkauft beispielsweise seine Produkte an den Handel und bezieht zugleich Rohstoffe oder Vorprodukte von seinen Lieferanten. Die Konditionen in beiden Geschäftsbeziehungen sind wirtschaftlich miteinander verbunden, werden jedoch nicht gemeinsam festgelegt. Eine wirtschaftliche Verbesserung in der Beziehung zwischen Hersteller und Handel bestimmt deshalb nicht unmittelbar den Preis, den der Hersteller seinem vorgelagerten Lieferanten zahlt.

Dies lässt sich anhand des deutschen Verbots von Listungsgebühren für bereits markteingeführte Produkte verdeutlichen. Das Agrarorganisationen-und-Lieferketten-Gesetz („AgrarOLkG“) setzt die europäische UTP-Richtlinie in deutsches Recht um und geht bei diesem Verbot über deren Mindestvorgaben hinaus. Während die Richtlinie Zahlungen für die Listung bei vorheriger klarer und eindeutiger Vereinbarung grundsätzlich zulässt, untersagt § 17 AgrarOLkG solche Zahlungen für bereits markteingeführte Produkte. Ausgenommen sind Listungskosten bei der Markteinführung.[15]

[15] Vgl. https://www.gesetze-im-internet.de/agrarmsg/BJNR091710013.html, abgerufen am 14. Oktober 2026.

Unter einer Listungsgebühr wird hier eine Zahlung verstanden, die ein Hersteller dem Lebensmitteleinzelhandel dafür leistet, dass sein fertiges, bereits markteingeführtes Produkt im Sortiment geführt wird. Ohne das Verbot müsste der Hersteller im betrachteten Beispiel diese Zahlung an den Handel leisten. Von den Erlösen aus seinen Warenlieferungen verbliebe ihm dadurch ein geringerer Ertrag.

Das Verbot verschafft dem Hersteller daher einen wirtschaftlichen Vorteil in seiner Absatzbeziehung mit dem Handel. Seine Beschaffung von Rohstoffen oder Vorprodukten erfolgt jedoch in einer gesonderten Geschäftsbeziehung mit vorgelagerten Lieferanten. Die dort vereinbarten Preise und Vertragsbedingungen werden durch das Verbot nicht zugleich neu festgelegt. Damit auch diese Lieferanten profitieren, müsste sich die Entlastung des Herstellers erst in höheren Einkaufspreisen oder anderen für sie günstigeren Vertragskonditionen niederschlagen.

Die Wirkung des Listungsgebührenverbots lässt sich anhand einer konkreten Lieferbeziehung veranschaulichen. Angenommen, ein Lebensmittelhersteller liefert eine vereinbarte Menge eines bereits markteingeführten Produkts an eine Handelskette und erhält dafür 100.000 Euro. Die benötigten Vorprodukte kosten ihn 60.000 Euro; für Verarbeitung, Verpackung und weitere Leistungen fallen 25.000 Euro an. Ohne das Verbot müsste der Hersteller im betrachteten Beispiel zusätzlich eine Listungsgebühr von 5.000 Euro an die Handelskette zahlen. Ihm verbliebe somit ein Gewinn von 10.000 Euro. Mit dem Verbot beträgt sein Gewinn dagegen 15.000 Euro.

Das Listungsgebührenverbot betrifft im Beispiel die Zahlung des Herstellers an den Handel. Die gesonderte Vereinbarung mit dem Vorproduktlieferanten bleibt davon unberührt: Dieser liefert weiterhin das vereinbarte Vorprodukt und erhält dafür 60.000 Euro. Der Hersteller erzielt somit einen höheren Gewinn, ohne dass sich an seiner Beschaffungsbeziehung etwas ändert. Allein der zusätzliche Gewinn von 5.000 Euro gibt ihm keinen Grund, für dieselbe Lieferung einen höheren Preis zu zahlen. Eine Beteiligung des Vorproduktlieferanten an diesem Gewinn ergibt sich aus dem Verbot daher nicht automatisch.

Diese Unterscheidung entspricht auch den Erkenntnissen der ökonomischen Literatur zur vertikalen Preisweitergabe (Preistransmission). Diese untersucht, wie Preis- und Kostenänderungen zwischen verschiedenen Stufen einer Lieferkette übertragen werden. Von Cramon-Taubadel und Goodwin (2021) zeigen in ihrem Überblick über die theoretische und empirische Literatur, dass Preisbeziehungen innerhalb von Lebensmittelketten stark von den jeweiligen Marktbedingungen abhängen und entsprechend kontextspezifisch ausfallen. Es besteht daher kein allgemeiner Mechanismus, nach dem Veränderungen auf einer Stufe in einem festen oder proportionalen Verhältnis auf andere Stufen übertragen werden. Auch Gaudin (2016) zeigt für vertikale Geschäftsbeziehungen, dass der Umfang einer Weitergabe insbesondere von der konkreten Vertragsgestaltung und der relativen Verhandlungsmacht der beteiligten Unternehmen beeinflusst wird. Ergänzend zeigen auch Haucap et al. (2021), dass der Umfang der Kostenweitergabe in vertikalen Geschäftsbeziehungen von der konkreten Ausgestaltung der Vertrags- und Marktbeziehungen abhängt und daher nicht notwendigerweise vollständig ist.

Für die Beurteilung eines Kaskadeneffekts ist deshalb zwischen Zahlungsfähigkeit und tatsächlich gezahltem Preis zu unterscheiden. Dass ein Hersteller aufgrund einer regulatorischen Maßnahme mehr zahlen könnte, erklärt noch nicht, warum sein Lieferant auch tatsächlich einen höheren Preis erhalten sollte. Hierfür bedarf es eines zusätzlichen Übertragungsmechanismus, durch den sich das Ergebnis der Geschäftsbeziehung auf der Beschaffungsseite verändert. Gerade die Literatur zu vertikalen

Geschäftsbeziehungen zeigt, dass die Weitergabe wirtschaftlicher Veränderungen von den konkreten Vertrags- und Verhandlungsbedingungen zwischen den Beteiligten abhängt (vgl. Gaudin 2016).

Ein solcher Mechanismus kann insbesondere darin bestehen, dass der vorgelagerte Lieferant in den Preisverhandlungen in der Lage ist, einen Teil des zusätzlichen wirtschaftlichen Spielraums für sich durchzusetzen. Ob und in welchem Umfang ihm dies gelingt, hängt insbesondere von den jeweiligen Ausweichmöglichkeiten und Verhandlungspositionen der Beteiligten ab. Welche Faktoren die Weitergabe eines wirtschaftlichen Vorteils bestimmen, wird daher im folgenden Abschnitt untersucht.

3.2 Bestimmungsfaktoren einer Weitergabe wirtschaftlicher Vorteile

Für die Analyse solcher Geschäftsbeziehungen bietet sich eine verhandlungstheoretische Betrachtung an. Danach hängt die Verhandlungsposition einer Partei wesentlich davon ab, welche wirtschaftlichen Alternativen ihr bei einem Scheitern der Verhandlungen zur Verfügung stehen („Outside Options“). Je leichter ein Hersteller auf andere Lieferanten oder ein Lieferant auf andere Abnehmer ausweichen kann, desto stärker ist grundsätzlich seine Position. Unternehmensgröße und Marktanteil können dabei Hinweise auf Nachfragemacht geben, erlauben für sich genommen jedoch keinen verlässlichen Rückschluss auf die tatsächliche Verhandlungsposition (vgl. Inderst und Wey 2008; Haucap et al. 2014).

Die Bedeutung dieser Ausweichmöglichkeiten ist in der ökonomischen Literatur gut etabliert. Iozzi und Valletti (2014) zeigen in einem Modell bilateraler Verhandlungen, dass die Outside Option eines Lieferanten die ausgehandelten Inputpreise beeinflusst. Inderst und Montez (2019) betonen ebenfalls, dass Verhandlungsmacht wesentlich von den verfügbaren Alternativen und der gegenseitigen Abhängigkeit der beteiligten Käufer und Verkäufer bestimmt wird. Entscheidend ist damit nicht, wer größer ist, sondern welche Partei bei einem Scheitern der Verhandlung leichter auf die andere verzichten kann.

Die Bedeutung der Ausweichmöglichkeiten lässt sich am Beispiel aus Abschnitt 3.1 verdeutlichen. Der Hersteller zahlt für die benötigte Vorproduktmenge 60.000 Euro und wird durch das Verbot der Listungsgebühr gegenüber dem Handel um 5.000 Euro bessergestellt. Kann er dieselbe Liefermenge in vergleichbarer Qualität und zu ähnlichen Bedingungen von mehreren anderen Lieferanten für etwa 60.000 Euro beziehen, kann sein bisheriger Lieferant bei einer erneuten Preisverhandlung kaum allein wegen dieses zusätzlichen Gewinns eine Vergütung von 65.000 Euro durchsetzen. Der Hersteller könnte auf einen anderen Lieferanten ausweichen. Ist der bisherige Lieferant dagegen schwer zu ersetzen und wäre ein Wechsel mit erheblichen Nachteilen verbunden, verfügt dieser über eine stärkere Verhandlungsposition. Er kann dann eher versuchen, einen Teil des zusätzlichen wirtschaftlichen Spielraums über eine höhere Vergütung für sich zu beanspruchen.

Dass der Hersteller mehr zahlen könnte, ist somit für sich genommen nicht entscheidend. Ob der vorgelagerte Lieferant tatsächlich einen höheren Preis erzielt, hängt maßgeblich von der Marktstruktur, dem Wettbewerb zwischen den Lieferanten und den Ausweichmöglichkeiten des Herstellers ab. Diese Marktgegebenheiten bestimmen die Verhandlungspositionen beider Seiten. Der zusätzliche wirtschaftliche Spielraum des Herstellers führt für sich genommen nicht zu einem höheren Einkaufspreis.

Wie gut diese Ausweichmöglichkeiten sind, hängt wiederum von den konkreten Markt- und Produktbedingungen ab. Relevant ist zunächst, wie viele realistische alternative Lieferanten oder Abnehmer vorhanden sind und wie leicht das betreffende Produkt ersetzt werden kann. Dabei kommt es nicht allein auf die Zahl der Unternehmen an. Ein theoretisch vorhandener Abnehmer stellt beispielsweise keine brauchbare Alternative dar, wenn er aufgrund hoher Transportkosten praktisch nicht erreichbar ist oder das betreffende Produkt nicht abnehmen kann. Umgekehrt kann auch ein großes Unternehmen von einem bestimmten Lieferanten abhängig sein, wenn dessen Vorprodukt nur schwer ersetzt werden kann. Eine solche Situation kann insbesondere bei Produkten mit hoher Markenbindung auftreten. Heimeshoff und Klein (2024) zeigen am Beispiel lokaler Biermarken, dass auch vergleichsweise kleine Lieferanten gegenüber deutlich größeren Handelsunternehmen über erhebliche Verhandlungsmacht verfügen können, wenn Verbraucher gezielt ihre Marke nachfragen und eine Auslistung für den Händler mit erheblichen Gewinneinbußen verbunden wäre. Sexton und Xia (2018) weisen entsprechend darauf hin, dass aus der Konzentration eines Marktes allein nicht mechanisch auf das tatsächliche Ausmaß von Marktmacht geschlossen werden kann; entscheidend sind die konkreten Bedingungen innerhalb der jeweiligen Lieferkette.

Gerade bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen können die Ausweichmöglichkeiten durch besondere Produkteigenschaften zusätzlich eingeschränkt werden. Verderbliche Produkte können nur begrenzt gelagert werden, Transportkosten können den räumlichen Kreis potenzieller Abnehmer begrenzen und spezifische Qualitätsanforderungen oder Zertifizierungen können einen Wechsel erschweren. Durham und Sexton (1992) stellen für Agrarmärkte gerade die Kombination aus wenigen geeigneten Verarbeitern und hohen Transportkosten landwirtschaftlicher Rohprodukte als möglichen Grund für eingeschränkte Absatzmöglichkeiten der Erzeuger heraus. So können bei Rohmilch die fehlende Lagerfähigkeit und die Notwendigkeit eines kontinuierlichen Absatzes die Verhandlungsposition der landwirtschaftlichen Betriebe schwächen. Bei anderen Erzeugnissen können zudem bereits während der Produktion auf einen bestimmten Abnehmer zugeschnittene Anforderungen oder Zertifizierungen einen Wechsel erschweren (vgl. Monopolkommission 2025, Rn. 71 und 373).

Auch übergeordnete Markt- oder Referenzpreise können die Ausweichmöglichkeiten und damit den Verhandlungsspielraum prägen. Dies gilt insbesondere für standardisierte und international gehandelte Agrarrohstoffe. Ist vergleichbare Ware zu einem transparenten Marktpreis verfügbar, kann ein einzelner Lieferant nur begrenzt einen hiervon abweichenden Preis verlangen, allein weil sein konkreter Abnehmer wirtschaftlich bessergestellt wurde. Wie in Abschnitt 2.2 dargestellt, wird das Niveau des deutschen Getreidepreises durch den Weltmarktpreis wesentlich geprägt. Ebenso begrenzt der transparente internationale Preis den Spielraum einzelner Marktteilnehmer. Auch bei Rohmilch bestehen über die Preise von Butter und Magermilchpulver Verbindungen zu internationalen Märkten.

Für eine Weitergabe reicht es somit nicht aus, dass der Abnehmer durch eine regulatorische Maßnahme wirtschaftlich bessergestellt wird und mehr zahlen könnte. Der vorgelagerte Lieferant muss vielmehr in der Lage sein, einen höheren Preis tatsächlich durchzusetzen. Ob ihm dies gelingt, hängt insbesondere davon ab, wie gut die Ausweichmöglichkeiten beider Seiten sind und damit, welche Partei bei einem Scheitern der Verhandlung stärker auf die andere angewiesen ist. Ein zusätzlicher wirtschaftlicher Spielraum beim Abnehmer führt daher nur dann zu einer Weitergabe, wenn die Verhandlungsbedingungen in der nächsten Geschäftsbeziehung dies ermöglichen.

Für einen allgemeinen Kaskadeneffekt reicht allerdings selbst eine solche erfolgreiche Weitergabe noch nicht aus. Der gleiche Vorgang müsste sich vielmehr auf jeder weiteren Stufe der Lebensmittelkette erneut wiederholen, bis der wirtschaftliche Vorteil schließlich die landwirtschaftlichen Erzeuger erreicht. Diese zusätzliche Voraussetzung wird im folgenden Abschnitt untersucht.

3.3 Mehrstufige Weitergabe entlang der Lebensmittelkette äußerst unplausibel

Abschnitt 3.2 hat gezeigt, dass bereits die Weitergabe eines wirtschaftlichen Vorteils zwischen zwei unmittelbar miteinander verbundenen Unternehmen keine Selbstverständlichkeit ist. Ob ein vorgelagerter Lieferant daran beteiligt wird, hängt insbesondere von der Marktstruktur, dem Wettbewerb und den Ausweichmöglichkeiten beider Seiten ab. Für einen Kaskadeneffekt zugunsten der Landwirtschaft müssten diese Bedingungen jedoch nicht nur in einer einzelnen Geschäftsbeziehung eine Weitergabe ermöglichen, sondern auf jeder weiteren Stufe bis zu den landwirtschaftlichen Erzeugern.

Wird beispielsweise ein Lebensmittelhersteller durch eine regulatorische Maßnahme gegenüber dem Handel wirtschaftlich bessergestellt, müsste zunächst sein unmittelbarer Vorproduktlieferant höhere Preise oder günstigere Konditionen erhalten. Anschließend müsste dessen eigener Lieferant von dem dort angekommenen Vorteil profitieren. Jeder dieser Übergänge betrifft eine eigenständige Geschäftsbeziehung mit anderen Markt- und Wettbewerbsbedingungen. Die Weitergabe auf einer Stufe lässt deshalb noch keinen Rückschluss darauf zu, ob sie sich auf der nächsten Stufe fortsetzt.

Diese Abhängigkeit von den jeweiligen Marktbedingungen verdeutlicht auch die Literatur zur mehrstufigen Preistransmission. Vavra und Goodwin (2005) erläutern, dass Preisschocks grundsätzlich über mehrere Stufen einer Lebensmittelkette übertragen werden können, eine unvollständige Weitergabe auf Zwischenstufen die Gesamtübertragung aber hemmt. Die empirischen Befunde unterscheiden sich dabei deutlich zwischen Produkten und Ländern sowie hinsichtlich Umfang, Geschwindigkeit und Richtung der Weitergabe. McCorriston und Sheldon (1996) zeigen ergänzend in einem theoretischen Mehrstufenmodell, dass sowohl die Zahl der vertikalen Stufen als auch deren Wettbewerbsbedingungen den Umfang der Gesamttransmission beeinflussen können.

Mit jeder zusätzlichen Geschäftsbeziehung kommt somit eine weitere Hürde hinzu. Wird jeweils nur ein Teil des Vorteils weitergegeben, schwächt sich dessen Wirkung entlang der Kette ab. Bleibt die Weitergabe an einer Stelle vollständig aus, endet sie dort. Selbst eine Beteiligung einzelner Unternehmen auf Zwischenstufen gewährleistet daher noch nicht, dass auch die Landwirtschaft profitiert.

Gerade beim Übergang zur landwirtschaftlichen Erzeugerstufe sprechen die zuvor dargestellten Marktbedingungen gegen eine solche Erwartung. Zahlreiche einzelne Erzeuger stehen häufig einer deutlich kleineren Zahl geeigneter Abnehmer gegenüber. Verderblichkeit, Transportkosten und spezifische Produktionsanforderungen können ihre Absatzalternativen zusätzlich begrenzen; bei standardisierten Agrarrohstoffen schränken überregionale Markt- und Referenzpreise den individuellen Preisspielraum ein (vgl. Abschnitt 2.1 und Abschnitt 2.2). Ein Verarbeiter kann deshalb gegenüber einem Lebensmittelhersteller eine starke Verhandlungsposition besitzen und von dessen Besserstellung profitieren, während seine eigenen landwirtschaftlichen Lieferanten kaum Möglichkeiten haben, höhere Preise zu erzielen. Der zusätzliche wirtschaftliche Spielraum des Verarbeiters verbessert ihre

Ausweichmöglichkeiten und ihre Marktposition nicht. Die häufig schwache Stellung der Erzeuger bildet damit eine besondere Hürde für den entscheidenden letzten Übertragungsschritt.

Auch wenn ein Vorteil die Landwirtschaft erreicht, ist schließlich noch nicht gesichert, dass er dort dauerhaft verbleibt. Landwirtschaftliche Betriebe beziehen ihrerseits Vorleistungen wie Saatgut, Düngemittel und andere Betriebsmittel. Soweit die jeweiligen Marktbedingungen dies ermöglichen, könnten deren Anbieter über höhere Preise oder veränderte Konditionen an einer Besserstellung der Erzeuger partizipieren. Die Annahme einer Weitergabe entlang der Kette erklärt daher noch nicht, weshalb ein wirtschaftlicher Vorteil gerade bei der Landwirtschaft verbleiben sollte.

Ein allgemeiner Kaskadeneffekt zugunsten landwirtschaftlicher Erzeuger ist vor diesem Hintergrund wenig plausibel. Er müsste mehrere eigenständige Geschäftsbeziehungen durchlaufen, insbesondere die häufig ungünstigen Marktbedingungen auf der Erzeugerstufe überwinden und dort einen verbleibenden wirtschaftlichen Vorteil bewirken. Dass nachgelagerte Unternehmen bessergestellt werden oder einzelne Zwischenstufen daran beteiligt sind, bietet hierfür keine hinreichende Grundlage.

4. Regulierung und ihre tatsächlichen Wirkungen

Die vorangegangenen Kapitel haben gezeigt, dass wirtschaftliche Vorteile – unabhängig davon, ob sie durch allgemeine Marktveränderungen oder durch regulatorische Maßnahmen entstehen – nicht automatisch auf vorgelagerte Stufen der Lebensmittelkette weitergegeben werden. Entscheidend ist vielmehr, ob die jeweiligen Markt- und Verhandlungsbedingungen eine solche Weitergabe ermöglichen.

Abschnitt 4.1 zeigt exemplarisch anhand einer bestehenden UTP-Regulierung, dass regulatorisch erzeugte Vorteile daher nicht ohne Weiteres zu einem Kaskadeneffekt führen. Abschnitt 4.2 untersucht anschließend, ob eine weitergehende oder strengere Regulierung daran etwas ändern kann und weshalb auch zusätzliche Regulierung keinen automatischen Weitergabemechanismus entlang der Lebensmittelkette schafft.

4.1 Bestehende Regulierung und ihre Wirkung auf einen möglichen Kaskadeneffekt

Mit der Richtlinie (EU) 2019/633 über unlautere Handelspraktiken – der sogenannten UTP-Richtlinie – hat der europäische Gesetzgeber bestimmte Verhaltensweisen in Geschäftsbeziehungen der Agrar- und Lebensmittelversorgungskette verboten oder eingeschränkt. Dazu zählen beispielsweise verspätete Zahlungen, kurzfristige Stornierungen verderblicher Erzeugnisse, einseitige Änderungen bestimmter Vertragsbedingungen sowie verschiedene Zahlungen und Kostenübernahmen zulasten des Lieferanten. Ausgangspunkt der Richtlinie sind insbesondere Unterschiede in der Verhandlungsmacht zwischen Lieferanten und Käufern. Die Richtlinie unterscheidet dabei ausdrücklich zwischen unmittelbaren Auswirkungen unlauterer Handelspraktiken auf landwirtschaftliche Erzeuger und möglichen indirekten Auswirkungen über „Kaskadeneffekte“ entlang der Lieferkette.[16]

In Deutschland wurden diese Vorgaben insbesondere im AgrarOLkG umgesetzt. Der Schutz der Vorschriften ist dabei nicht auf landwirtschaftliche Erzeuger als unmittelbare Lieferanten beschränkt. Abhängig von den gesetzlichen Umsatz- und Anwendungsgrenzen können auch Unternehmen nachgelagerter Stufen, beispielsweise Verarbeitungs- oder Herstellerunternehmen, als Lieferanten geschützt sein. Der derzeit geltende § 10 AgrarOLkG knüpft hierfür grundsätzlich an die relative Größe von Lieferant und Käufer an und enthält für bestimmte Produktgruppen zusätzliche Anwendungsregelungen.[17]

Die Unterscheidung zwischen unmittelbaren Regulierungswirkungen und einem möglichen mittelbaren Kaskadeneffekt lässt sich anhand des Listungsgebührenbeispiels aus Abschnitt 3.1 verdeutlichen. § 17 AgrarOLkG untersagt die Beteiligung des Lieferanten an Listungskosten durch Zahlungen oder Preisnachlässe; ausgenommen sind Kosten bei der Markteinführung. Im betrachteten Beispiel betrifft das Verbot eine Zahlung des Herstellers an den Handel für die Listung eines bereits markteingeführten

[16] Vgl. Richtlinie (EU) 2019/633, Erwägungsgründe 7, 9 und 14, online verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633, abgerufen am 4. September 2026.
[17] Vgl. https://www.gesetze-im-internet.de/agrarmsg/BJNR091710013.html, abgerufen am 4. September 2026.

Produkts im Sortiment. Gegenüber einer Situation ohne Verbot verbleibt dem Hersteller bei ansonsten unveränderten Bedingungen ein höherer Ertrag aus seinen Warenlieferungen.

Dieser Vorteil entsteht unmittelbar in der Geschäftsbeziehung zwischen Hersteller und Handel. Die gesonderten Beschaffungsbeziehungen des Herstellers werden dadurch nicht zugleich neu geregelt: Seine vorgelagerten Lieferanten erhalten für dieselben Lieferungen zunächst weiterhin die vereinbarte Vergütung. Damit auch sie profitieren, müsste sich die Besserstellung des Herstellers erst in höheren Einkaufspreisen oder anderen günstigeren Konditionen niederschlagen. Ob dies geschieht, hängt von den in Abschnitt 3.2 erläuterten Markt- und Wettbewerbsbedingungen ab. Bei mehreren Zwischenstufen müssten die Voraussetzungen für eine Weitergabe entsprechend in jeder weiteren Geschäftsbeziehung erfüllt sein.

Davon zu unterscheiden sind Vorschriften, die auf mehreren Stufen jeweils einen unmittelbaren Schutz bewirken können. Dies gilt beispielsweise für die Zahlungsfristen nach § 11 AgrarOLkG, die grundsätzlich höchstens 30 Tage für verderbliche und 60 Tage für andere erfasste Erzeugnisse vorsehen. Innerhalb des gesetzlichen Anwendungsbereichs können diese Vorgaben sowohl für Lieferungen eines Herstellers an den Handel als auch für Lieferungen eines landwirtschaftlichen Erzeugers an einen Hersteller gelten.

Bewirken die Vorgaben in beiden Geschäftsbeziehungen eine frühere Zahlung, profitieren Hersteller und Erzeuger jeweils unmittelbar von der Regulierung ihrer eigenen Absatzbeziehung, etwa durch geringere Finanzierungskosten. Der Vorteil des Erzeugers entsteht dann durch seinen eigenen Anspruch auf fristgerechte Zahlung. Er setzt keine Weitergabe des Vorteils voraus, den der Hersteller gegenüber dem Handel erhält. Auch wenn dieselbe Vorschrift mehrere Stufen schützt, handelt es sich somit um eigenständige unmittelbare Wirkungen und nicht um einen Kaskadeneffekt.

Die unmittelbare Wirksamkeit einer UTP-Regel ist deshalb von ihrer möglichen mittelbaren Wirkung zu trennen. Eine Vorschrift kann Hersteller wirksam entlasten und landwirtschaftliche Erzeuger in deren eigenen Geschäftsbeziehungen unmittelbar schützen. Beides beantwortet jedoch noch nicht die Frage, ob ein zusätzlicher Vorteil des Herstellers über vorgelagerte Lieferbeziehungen bis zur Landwirtschaft weitergegeben wird.

Gerade diese weitergehende Annahme beurteilt auch die Monopolkommission kritisch. Sie weist darauf hin, dass der Schutz nachgelagerter Stufen im Rahmen der UTP-Regulierung teilweise auf der Vorstellung beruht, die dort entstehenden Vorteile würden entlang der Lieferkette bis zu den Primärerzeugern weitergegeben. Nach ihrer Analyse sei jedoch nicht erkennbar, dass der Gesetzgeber das tatsächliche Vorliegen eines solchen Kaskadeneffekts in den verschiedenen Lieferketten überprüft habe. Eine Stärkung der Herstellerebene könne vielmehr zu einer Verschiebung wirtschaftlicher Vorteile zwischen Hersteller und Lebensmitteleinzelhandel führen, ohne dass die Landwirtschaft davon profitiert. Dass landwirtschaftliche Betriebe davon profitieren, wenn Hersteller ihre Position gegenüber dem Handel verbessern, ist nach Einschätzung der Monopolkommission weder aus den vorliegenden Daten erkennbar noch allgemein theoretisch plausibel (vgl. Monopolkommission 2025, Rn. 398–400).

Diese Einschätzung wird durch die vorstehenden Analysen bestätigt. Weder die Struktur der Preisbildung entlang der Lebensmittelkette noch die empirischen Entwicklungen auf den einzelnen Stufen sprechen für einen allgemeinen Mechanismus, durch den wirtschaftliche Vorteile einer nachgelagerten Stufe verlässlich bis zur Landwirtschaft weitergegeben werden. Preise und Konditionen entstehen jeweils in

eigenständigen Geschäftsbeziehungen; eine Weitergabe setzt auf jeder Stufe erneut voraus, dass der jeweilige vorgelagerte Lieferant einen Teil des wirtschaftlichen Vorteils tatsächlich durchsetzen kann. Bei mehrstufigen Lieferketten müsste sich dieser Mechanismus zudem mehrfach hintereinander wiederholen.

Ein allgemeiner oder systematischer Kaskadeneffekt ist daher aus ökonomischer Sicht nicht plausibel. Regulatorische Vorteile auf Hersteller- oder anderen nachgelagerten Stufen können dort sehr wohl wirksam werden, begründen für sich genommen aber keinen verlässlichen Vorteil für landwirtschaftliche Erzeuger. Punktuelle Weitergaben in besonderen Konstellationen sind damit nicht ausgeschlossen; sie stellen jedoch keinen strukturellen Mechanismus dar, auf den eine allgemeine Regulierung der Lebensmittelkette gestützt werden kann.

4.2 Auch eine Verschärfung der Regulierung erzeugt keinen Kaskadeneffekt

Nachdem die bestehende Regulierung keinen verlässlichen Kaskadeneffekt erkennen lässt, stellt sich die Frage, ob eine weitergehende oder strengere Regulierung daran etwas ändern könnte. Politisch liegt die Vorstellung nahe, dass ein größerer regulatorischer Eingriff auch einen stärkeren wirtschaftlichen Effekt auf vorgelagerte Stufen auslösen könnte.

An dem grundlegenden Mechanismus ändert eine Verschärfung der Regulierung jedoch nichts. Eine strengere Regelung kann den wirtschaftlichen Vorteil auf der unmittelbar regulierten Stufe vergrößern oder die Verteilung zwischen zwei unmittelbar beteiligten Unternehmen verändern. Dadurch entsteht jedoch noch kein zusätzlicher Mechanismus, der eine Weitergabe dieses Vorteils auf die nächste Stufe sicherstellt. Mehr wirtschaftlicher Spielraum bei einem Unternehmen bedeutet insbesondere nicht, dass dessen vorgelagerte Lieferanten deshalb bessere Ausweichmöglichkeiten oder eine stärkere Verhandlungsposition erhalten.

Dies gilt umso mehr, wenn ein wirtschaftlicher Vorteil mehrere Stufen durchlaufen müsste, bevor er die Landwirtschaft erreicht. Die in Abschnitt 3.2 beschriebenen Voraussetzungen für eine Weitergabe müssten dann weiterhin in jeder einzelnen Geschäftsbeziehung erfüllt sein. Eine stärkere Regulierung kann daher den Ausgangspunkt einer möglichen Kaskade verändern; sie beseitigt aber nicht die Hürden, die einer Weitergabe entlang der Kette entgegenstehen.

Ein besonders anschauliches Beispiel hierfür liefert die französische Regulierung. Mit der Loi EGAlim wurde der Schwellenwert für den Wiederverkauf unter Einstandspreis bei Lebensmitteln um zehn Prozent angehoben („SRP+10“). Vereinfacht bedeutet dies: Kauft ein Händler ein betroffenes Lebensmittel für einen Euro ein, darf er es grundsätzlich nicht für weniger als 1,10 Euro weiterverkaufen. Ziel war nach Darstellung des französischen Senats, den Preiswettbewerb auf diesen Produkten zu begrenzen und beim Handel zusätzlichen wirtschaftlichen Spielraum zu schaffen, der wiederum höhere Einkaufspreise ermöglichen und damit letztlich auch den landwirtschaftlichen Erzeugern zugutekommen sollte. Der französische Senat bezeichnet diese Wirkungslogik ausdrücklich als theoretisches „ruissellement“, also als ein Durchsickern des wirtschaftlichen Vorteils von den nachgelagerten zu den vorgelagerten Stufen.[18]

[18] Vgl. https://www.senat.fr/rap/r21-799/r21-7991.html, abgerufen am 4. September 2026.

Gerade dieser erwartete Weitergabeeffekt ließ sich jedoch nicht verlässlich erkennen. Die zugrunde liegende Erwartung war, dass Händler bislang günstig angebotene Lebensmittel infolge der angehobenen Preisuntergrenze teurer verkaufen würden. Bei zunächst unveränderten Einkaufspreisen sollte dadurch die Spanne zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis steigen. Dieser zusätzliche Spielraum sollte es dem Handel ermöglichen, seinen Lieferanten höhere Preise zu zahlen, die schließlich auch den landwirtschaftlichen Erzeugern zugutekommen sollten. Der französische Senat bezifferte die zusätzlichen Handelsspannen 2022 unter Verweis auf vorliegende Schätzungen auf rund 600 Millionen Euro. Gemeint war damit der geschätzte zusätzliche wirtschaftliche Spielraum beim Handel, der durch höhere Verbraucherpreise entstehen sollte. Nach Einschätzung des Senats waren zwar höhere Verbraucherpreise festzustellen; ein entsprechender Rückfluss an die landwirtschaftlichen Erzeuger war jedoch nicht erkennbar. In einzelnen Produktbereichen wurden sogar gegenläufige Wirkungen berichtet (vgl. dazu den nachfolgenden Exkurs).[19]

[19] Vgl. ebenda.

Exkurs: Gariguette-Erdbeeren: Wenn die Preisuntergrenze den Einkaufsdruck erhöht

Mit der 2019 eingeführten französischen Regelung „SRP+10“ wurde die Preisuntergrenze für den Weiterverkauf von Lebensmitteln auf den effektiven Einkaufspreis des Händlers zuzüglich zehn Prozent angehoben. Die dadurch erwarteten zusätzlichen Handelsspannen sollten höhere Zahlungen an die Lieferanten ermöglichen und so letztlich auch die Vergütung der landwirtschaftlichen Erzeuger verbessern.

Der erhoffte Effekt ließ sich jedoch nicht verlässlich nachweisen. Der französische Senat beschreibt für Gariguette-Erdbeeren sogar eine gegenläufige Reaktion auf die angehobene Preisuntergrenze. Einige Händler nutzten die Erdbeeren als saisonales Lockangebot für 1,99 Euro je Packung. Bei unverändertem Einkaufspreis hätte die Regelung im Beispiel des Senats einen Ladenpreis von rund 2,19 Euro erfordert. Die Händler wollten jedoch unter der als verkaufsfördernd angesehenen Schwelle von zwei Euro bleiben. Nach Darstellung des Senats erhöhten sie deshalb den Verhandlungsdruck auf ihre Lieferanten. Für den geschilderten Fall berichtet der Senat eine Senkung des Einkaufspreises bei den Erzeugern um zehn Prozent (vgl. Sénat 2019, S. 25–26).

Bei frischen Erdbeeren bestehen besondere Marktbedingungen. Die Ware ist nur begrenzt lagerfähig, und wetterbedingte Erntespitzen können kurzfristig ein hohes Angebot entstehen lassen, das rasch abgesetzt werden muss. Die Möglichkeiten der Erzeuger, auf bessere Verkaufskonditionen zu warten, sind dadurch eingeschränkt.

Die berichteten Probleme wurden später auch gesetzlich aufgegriffen. Mit dem Gesetz vom 30. März 2023 nahm Frankreich frisches Obst und Gemüse sowie Bananen grundsätzlich vom zusätzlichen Zehn-Prozent-Aufschlag aus. Der Senat begründete die Ausnahme ausdrücklich mit mittlerweile dokumentierten negativen Folgen für diese Erzeugnisse. Der Senatsbericht verwies insbesondere auf härtere Einkaufsverhandlungen zur Beibehaltung niedriger Ladenpreise und auf Branchenberichte über gesunkene Erzeugermargen. Die Gesetzesänderung reagierte damit auf Erfahrungen, die der erhofften Entlastung der Landwirtschaft entgegenstanden (vgl. Sénat 2023, S. 33 und 94; Assemblée nationale 2024, S. 14).

Die berichtete Preissenkung und die spätere Ausnahme verdeutlichen einen möglichen Fehlanreiz und die Grenze des Regulierungsansatzes: Zusätzlicher wirtschaftlicher Spielraum im Handel gewährleistet keine bessere Vergütung der Erzeuger. Unter bestimmten Marktbedingungen kann eine zur Unterstützung der Landwirtschaft gedachte Regelung stattdessen zusätzlichen Druck auf deren Verkaufspreise auslösen.

Ergänzend liefert ein früheres DCE-Gutachten (2026) einen systematischen Ländervergleich zur Regulierungsintensität und zur Höhe der Erzeugerpreise. Hierfür wurden sieben EU-Mitgliedstaaten (neben Deutschland noch die Niederlande, Belgien, Frankreich, Slowakei, Ungarn und Spanien) mit unterschiedlich weitgehenden Regulierungsregimen betrachtet und den jeweiligen Erzeugerpreisen für Rohmilch, Schweinefleisch und Weizen gegenübergestellt. Über alle drei Produktgruppen hinweg zeigt sich dabei kein konsistentes Muster, wonach stärker regulierte Länder höhere Erzeugerpreise erzielen. Auch Länder mit vergleichsweise weitgehender Regulierung, darunter Frankreich, die Slowakei und Ungarn, weisen nicht systematisch höhere Erzeugerpreise auf als moderater regulierte Länder.

Der Ländervergleich stützt damit die hier entwickelte Argumentation: Eine höhere Regulierungsintensität geht nicht erkennbar mit einer systematischen Verbesserung der Erzeugerpreise einher. Auch im europäischen Vergleich findet sich somit kein Hinweis darauf, dass weitergehende Regulierung einen verlässlichen Kaskadeneffekt zugunsten landwirtschaftlicher Erzeuger bewirkt.

Eine Verschärfung der Regulierung löst damit das strukturelle Problem des Kaskadeneffekts nicht. Sie kann die wirtschaftliche Situation des unmittelbar geschützten Unternehmens verbessern oder die Verteilung innerhalb einer konkreten Geschäftsbeziehung verändern. Sie schafft jedoch keinen neuen Mechanismus, durch den der daraus entstehende Vorteil verlässlich über mehrere eigenständige Geschäftsbeziehungen bis zur Landwirtschaft weitergegeben wird. Das französische Beispiel und der europäische Ländervergleich liefern auch empirisch keinen Hinweis darauf, dass eine höhere Regulierungsintensität einen solchen systematischen Kaskadeneffekt erzeugt.

Eine höhere Regulierungsintensität schafft daher keinen verlässlichen Weitergabemechanismus und macht einen systematischen Kaskadeneffekt nicht plausibler. Soll die wirtschaftliche Situation landwirtschaftlicher Erzeuger gezielt verbessert werden, sollten regulatorische Maßnahmen anhand ihrer unmittelbaren und nachweisbaren Wirkungen auf diese Erzeuger beurteilt werden – und nicht auf der Annahme beruhen, wirtschaftliche Vorteile würden von nachgelagerten Stufen über mehrere Geschäftsbeziehungen hinweg bis zu ihnen weitergereicht.

5. Fazit und wirtschaftspolitische Implikationen

Das vorliegende Gutachten untersucht, ob wirtschaftliche Vorteile auf nachgelagerten Stufen der Lebensmittelkette regelmäßig an vorgelagerte Stufen weitergegeben werden und dadurch letztlich auch landwirtschaftliche Erzeuger profitieren. Die Analyse kommt zu einem klaren Ergebnis: Ein allgemeiner oder systematischer Kaskadeneffekt ist aus ökonomischer Sicht nicht plausibel.

Bereits die Struktur der Preisbildung spricht gegen einen solchen Mechanismus. Preise und Konditionen entstehen auf den einzelnen Stufen der Lebensmittelkette in jeweils eigenständigen Geschäftsbeziehungen und unter unterschiedlichen Angebots-, Nachfrage- und Wettbewerbsbedingungen. Ein wirtschaftlicher Vorteil eines Unternehmens – etwa durch höhere Erlöse, niedrigere Kosten oder günstigere regulatorische Rahmenbedingungen – verändert daher zunächst dessen eigene wirtschaftliche Situation. Aus einem größeren wirtschaftlichen Spielraum folgt nicht automatisch ein höherer Einkaufspreis für vorgelagerte Lieferanten.

Damit ein Vorteil tatsächlich weitergegeben wird, muss der jeweilige Lieferant vielmehr in der Lage sein, in der nächsten Geschäftsbeziehung einen höheren Preis oder günstigere Konditionen durchzusetzen. Entscheidend sind dabei insbesondere die Verhandlungspositionen und Ausweichmöglichkeiten beider Seiten. Je nach Produkt, Marktstruktur, Transportfähigkeit, Verderblichkeit oder bestehenden Markt- und Referenzpreisen können diese Bedingungen erheblich voneinander abweichen. Dass ein Unternehmen mehr zahlen könnte, bedeutet deshalb nicht, dass es tatsächlich mehr zahlen muss.

An eine Weitergabe über mehrere Stufen bis zur Landwirtschaft sind noch höhere Voraussetzungen geknüpft. Die jeweiligen Markt- und Wettbewerbsbedingungen müssten in jeder einzelnen Geschäftsbeziehung eine Weitergabe ermöglichen. Selbst wenn einzelne Zwischenstufen an einem wirtschaftlichen Vorteil beteiligt würden, wäre damit eine Weitergabe bis zur Landwirtschaft noch nicht gesichert. Jede weitere nur teilweise Weitergabe würde den ursprünglichen Vorteil abschwächen; bliebe sie vollständig aus, endete die Kaskade dort. Gerade die häufig schwache Marktposition der landwirtschaftlichen Erzeuger bildet eine besondere Hürde für den entscheidenden letzten Übertragungsschritt. Selbst wenn ein Vorteil die Landwirtschaft erreichte, wäre sein dauerhafter Verbleib dort nicht gewährleistet: Soweit die Marktbedingungen dies ermöglichen, könnten auch ihre Vorleistungslieferanten über höhere Preise oder veränderte Konditionen daran partizipieren.

Auch die empirischen Befunde stützen die Vorstellung eines systematischen Kaskadeneffekts nicht. Preise und Preisaufschläge auf Landwirtschafts-, Hersteller- und Handelsstufe haben sich über längere Zeiträume nicht durchgehend parallel entwickelt. Auch innerhalb einzelner Lieferketten wie Milch oder Fleisch zeigen sich teilweise über Jahre auseinanderlaufende Preisentwicklungen. Die Monopolkommission kommt entsprechend zu dem Ergebnis, dass nicht erkennbar ist, dass eine Stärkung nachgelagerter Stufen regelmäßig der Landwirtschaft zugutekommt. Diese Befunde stellen für sich genommen zwar keinen kausalen Test eines einzelnen Regulierungsinstruments dar. Sie liefern aber auch keinen Hinweis auf den aus o. g. Gründen ohnehin sehr unwahrscheinlichen allgemeinen Weitergabemechanismus, den die Kaskadenthese voraussetzt und begründen damit weitere erhebliche Zweifel im Hinblick auf seine Existenz.

Die Analyse der bestehenden UTP-Regulierung zeigt exemplarisch, dass eine Regelung die wirtschaftliche Position des unmittelbar geschützten Lieferanten verbessern kann, ohne dass daraus zugleich ein Vorteil für weiter vorgelagerte Unternehmen entsteht. Das verdeutlicht das Beispiel der Listungsgebühren: Das Verbot schützt den Hersteller vor entsprechenden Zahlungsforderungen des Handels. Daraus ergibt sich jedoch für sich genommen kein wirtschaftlicher Anreiz, seinen Lieferanten höhere Preise zu zahlen. Die Einkaufskonditionen des Herstellers werden weiterhin durch die Wettbewerbsbedingungen und Verhandlungspositionen auf der vorgelagerten Marktstufe bestimmt. Die unmittelbare Wirkung einer Regulierung ist daher klar von einem unterstellten mittelbaren Kaskadeneffekt zu unterscheiden.

Auch eine Verschärfung der Regulierung löst dieses strukturelle Problem nicht. Sie kann den wirtschaftlichen Vorteil auf der unmittelbar regulierten Stufe vergrößern, schafft aber keinen zusätzlichen Mechanismus für dessen Weitergabe. Das französische Beispiel des SRP+10 verdeutlicht diese Grenze besonders anschaulich: Obwohl die Regulierung ausdrücklich zusätzlichen wirtschaftlichen Spielraum schaffen sollte, der letztlich auch den landwirtschaftlichen Erzeugern zugutekommen sollte, ließ sich ein entsprechender verlässlicher Weitergabeeffekt nicht erkennen. Ergänzend zeigt der Ländervergleich für sieben EU-Mitgliedstaaten über Rohmilch, Schweinefleisch und Weizen hinweg kein konsistentes Muster, wonach eine höhere Regulierungsintensität mit höheren Erzeugerpreisen einhergeht.

Aus wirtschaftspolitischer Sicht folgt daraus, dass ein Kaskadeneffekt nicht als tragfähige Begründung für die Regulierung nachgelagerter Geschäftsbeziehungen herangezogen werden kann. Eine Vorschrift mag bei allen wettbewerblichen Bedenken und trotz der damit verbundenen Eingriffe in die verfassungsrechtlich geschützten Freiheitsrechte aus anderen Gründen politisch wünschenswert erscheinen und den unmittelbar geschützten (Industrie-)Lieferanten wirksam begünstigen. Soll jedoch gezielt die wirtschaftliche Situation landwirtschaftlicher Erzeuger verbessert werden, sollten Maßnahmen möglichst unmittelbar an deren wirtschaftlicher Situation und Wettbewerbsposition ansetzen. Auch die Monopolkommission sieht entsprechende Ansatzpunkte insbesondere auf der Kostenseite der Landwirtschaft und empfiehlt eine Entwicklung hin zu kosteneffizienteren Produktionsstrukturen sowie die Förderung innovativer Technologien. Zugleich empfiehlt sie, den Anwendungsbereich der UTP-Regeln grundsätzlich auf Lieferbeziehungen mit landwirtschaftlichen Erzeugern zu konzentrieren; für andere Geschäftsbeziehungen der Lebensmittelkette hält sie den bestehenden kartellrechtlichen Schutz grundsätzlich für ausreichend.

Literatur

Assemblée nationale (2024), Rapport d'information sur l'application de la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023 tendant à renforcer l'équilibre dans les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs. Rapport d'information n° 2340, Commission des affaires économiques, vorgelegt von Frédéric Descrozaille und Aurélie Trouvé, 13. März 2024, verfügbar unter: https://www.assemblee-nationale.fr/dyn/16/rapports/cion-eco/l16b2340_rapport-information.pdf.

Bundeskartellamt (2014), Sektoruntersuchung Lebensmitteleinzelhandel- Darstellung und Analyse der Strukturen und des Beschaffungsverhaltens auf den Märkten des Lebensmitteleinzelhandels in Deutschland, verfügbar unter: https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/DE/Sektoruntersuchungen/Sektoruntersuchung_LEH.pdf?__blob=publicationFile&v=6.

Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie (2026), Ernährungsindustrie 2026, verfügbar unter: https://www.ernaehrungsindustrie.de/wp-content/uploads/2026/07/BVE_Jahresbericht_2026.pdf.

Düsseldorf Competition Economics (2026), Auswirkungen von Regulierungsmaßnahmen in der Agrar- und Lebensmittelversorgungskette, Gutachten im Auftrag des Bundesverbands des Deutschen Lebensmittelhandels e. V., verfügbar unter: https://www.bvlh.net/fileadmin/bvlh-25/Downloads/Publikationen/DCE-Gutachten_Regulierung-April_2026.pdf.

Durham, C. A. und R. J. Sexton (1992), Oligopsony Potential in Agriculture: Residual Supply Estimation in California's Processing Tomato Market, *American Journal of Agricultural Economics*, 74(4), S. 962–972.

Europäische Kommission (2018), *Commission Staff Working Document – Impact Assessment: Initiative to improve the food supply chain (unfair trading practices)*, SWD (2018) 92 final, 12. April 2018, Brüssel, online verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018SC0092.

Gaudin, G. (2016), Pass-through, Vertical Contracts, and Bargains, *Economics Letters*, 139, S. 1–4.

Haucap, J., U. Heimeshoff, G. J. Klein, D. Rickert und C. Wey (2014), Die Bestimmung von Nachfragemacht im Lebensmitteleinzelhandel: Theoretische Grundlagen und empirischer Nachweis, *Wirtschaft und Wettbewerb*, 64, S. 946–957.

Haucap, J., U. Heimeshoff, G. J. Klein, D. Rickert und C. Wey (2021), Vertical Relations, Pass-Through, and Market Definition: Evidence from Grocery Retailing, *International Journal of Industrial Organization*, 74, 102693.

Heimeshoff, U. und G. J. Klein (2024), Brand strategies: Enhancing manufacturers' bargaining power in grocery retail through cross-category complementarities, *Managerial and Decision Economics*, *45*(4), S. 2484–2500.

Inderst, R. und C. Wey (2008), Die Wettbewerbsanalyse von Nachfragemacht aus verhandlungstheoretischer Sicht, *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, 9, S. 465–485.

Inderst, R. und J. Montez (2019), Buyer Power and Mutual Dependency in a Model of Negotiations, *The RAND Journal of Economics*, 50(1), S. 29–56.

Iozzi, A. und T. Valletti (2014), Vertical Bargaining and Countervailing Power, *American Economic Journal: Microeconomics*, 6(3), S. 106–135.

McCorriston, S. und I. M. Sheldon (1996), The Effects of Vertical Markets on Trade Policy Reform, *Oxford Economic Papers*, 48(4), S. 664–672.

Monopolkommission (2025), Wettbewerb in der Lebensmittellieferkette, Sondergutachten 84, Bonn, verfügbar unter: https://www.monopolkommission.de/images/PDF/SG/SG%20LLK%202025/Sondergutachten%20Lebensmittellieferkette_Monopolkommission.pdf.

Monopolkommission (2026), Statement by the German Monopolies Commission on the Revision of the UTP-Directive, 24. Februar 2026, Bonn, verfügbar unter: https://www.monopolkommission.de/aktuelles/stellungnahme-zur-ueberarbeitung-der-utp-richtlinie.

Pindyck, R. S. und D. L. Rubinfeld (2009), *Mikroökonomie*, 7. aktualisierte Auflage, Pearson Deutschland.

Sénat (2019), Loi Egalim un an après: le compte n'y est pas. Rapport d'information n° 89 (2019–2020), Commission des affaires économiques, verfügbar unter: https://www.senat.fr/rap/r19-089/r19-0891.pdf.

Sénat (2023), Rapport sur la proposition de loi visant à sécuriser l'approvisionnement des Français en produits de grande consommation. Rapport n° 326 (2022–2023), Commission des affaires économiques, vorgelegt von Anne-Catherine Loisier, 8. Februar 2023, verfügbar unter: https://www.senat.fr/rap/l22-326/l22-3261.pdf.

Sexton, R. J. und T. Xia (2018), Increasing Concentration in the Agricultural Supply Chain: Implications for Market Power and Sector Performance, *Annual Review of Resource Economics*, 10, S. 229–251.

Varian, H. R. (2016), *Grundzüge der Mikroökonomik*. 9. aktualisierte und erweiterte Auflage, De Gruyter Oldenbourg.

Vavra, P. und B. K. Goodwin (2005), Analysis of Price Transmission Along the Food Chain, OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers, Nr. 3, OECD Publishing: Paris, verfügbar unter: https://www.oecd.org/en/publications/analysis-of-price-transmission-along-the-food-chain_752335872456.html.

von Cramon-Taubadel, S. und B. K. Goodwin (2021), Price Transmission in Agricultural Markets, *Annual Review of Resource Economics*, 13, S. 65–84.