



Wettbewerb und Marktverteilung in der Ernährungswirtschaft

Modul Marketing- und Wettbewerbsstrategien
Informationsveranstaltung SS2022

Professor Dr. Rainer P. Lademann

Göttingen, 25. Januar 2022





Inhaltsübersicht

- 1. Kurze Vorstellung des Referenten**
- 2. Thematische Ausgangspunkte**
- 3. Themenschwerpunkte**
- 4. Prüfungsleistungen und Credits**
- 5. Termine**
- 6. Ihre Fragen**



Praktischer Hintergrund: Wettbewerbs- und Strategieberatung sowie Standort- und Kommunalberatung

Modul Master/Sommersemester:
Marketing- und Wettbewerbsstrategien



Lademann & Associates Economists and Competition Consultants

WETTBEWERB VERSTEHEN
ÜBERZEUGENDE EXPERTISE
SEIT ÜBER 25 JAHREN



Dr. Lademann & Partner

Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH

Kommunalberatung

Umsetzungsorientierte Beratung für
Städte und Gemeinden an der Nahtstelle
zwischen Stadtentwicklung, Städtebau
und Einzelhandel

Wissen bewegt.

Modul: Bachelor/Wintersemester:
Standort- und Objektentwicklung



Ausgewählte Referenzhinweise

Automotive



Mercedes-Benz



Das Auto.

FMCG-Industrie



COTY



übr. Industrie



LEH



MIGROS



Dienstleister





Inhaltsübersicht

1. Kurze Vorstellung des Referenten
2. Thematische Ausgangspunkte
3. Themenschwerpunkte
4. Prüfungsleistungen und Credits
5. Termine
6. Ihre Fragen



Der Lebensmitteleinzelhandel (LEH) steht seit Jahren im Mittelpunkt der wettbewerbspolitischen Diskussion in Deutschland und der EU

Edeka/Tengelmann 2008, 2014



OLG-D'dorf/Hochzeitsrabatte 2015



BGH-Urteil 2018 gegen EDEKA



Einzelne Charts bedürfen der Kommentierung

Bundeskartellamt

Sektoruntersuchung Lebensmitteleinzelhandel

Darstellung und Analyse der Strukturen und des Beschaffungsverhaltens auf den Märkten des Lebensmitteleinzelhandels in Deutschland

Bericht gemäß § 32 e GWB - September 2014

European Commission

The economic impact of modern retail on choice and innovation in the EU food sector

final report

European Commission

Directorate-General for Agriculture and Rural Development
and Joint Research Centre

The role of national and international retail alliances in the agricultural and food supply chain

Date: 4-5 November 2019
Venue: Rue Van Maerlant 2, Brussels, Belgium
Meeting Room: 2

In a statement linked to the draft Directive on UTPs, the European Parliament calls on the Commission to launch an analysis on the extent and effects of national and international buying alliances on the economic functioning of the agricultural and food supply chain.

The Commission intends to kick off the analysis by bringing together in a workshop all relevant actors to help better understand the nature and functioning of such alliances, as well as their implications on the agricultural and food supply chain.

The aim of the workshop is thus to fill the current knowledge gap by structuring the debate around:

1. The functioning of national and international retail alliances
2. The economic efficiency of such alliances in the agricultural and food supply chain
3. The impacts of retail alliances on upstream operators in the food supply chains
4. The legal context and policy implications

Annex: Statement by the European Parliament on buying alliances, European Parliament legislative resolution of 12 March 2018 on the proposal for a directive of the European Parliament and of the Council on unfair trading practices in business-to-business relationships in the food supply chain, https://www.europarl.europa.eu/press/docs/2018/03/180312_01.htm

An official EU website

European Commission
https://ec.europa.eu/easy/index_en

Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs

Unfair trade practices

New legislation on unfair trading practices

On 17 April 2019, [Directive \(EU\) 2019/833 on unfair trading practices in business-to-business relationships in the agricultural and food supply chain](https://ec.europa.eu/press/docs/2019/04/190417_01.htm) (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1557237500431&uri=CELEX:32019L0633>) was adopted. The directive contains new rules that ban for the first time certain unfair trading practices (UTPs) imposed unilaterally by 1 trading partner on another. The rules will improve the position of businesses and farmers in the food supply chain.

[A brochure on the directive on UTPs in the agricultural and food supply chain](https://ec.europa.eu/info/news/unfair-trade-practices-2019-04-17_en) (https://ec.europa.eu/info/news/unfair-trade-practices-2019-04-17_en) contains further information.

Commission report on UTPs in the food supply chain

On 29 January 2016 the Commission adopted a [report on unfair business-to-business trading practices in the food supply chain](https://ec.europa.eu/press/docs/2016/01/160129_01.htm) (https://ec.europa.eu/press/docs/2016/01/160129_01.htm). The report is a follow-up to the communication of July 2014 (see below). It has 2 main elements

- an assessment of the existing regulatory frameworks tackling UTPs in EU countries
- an assessment of the voluntary 'Supply Chain Initiative' identifying concrete areas for potential improvement

Communication on UTPs in the business-to-business food supply chain

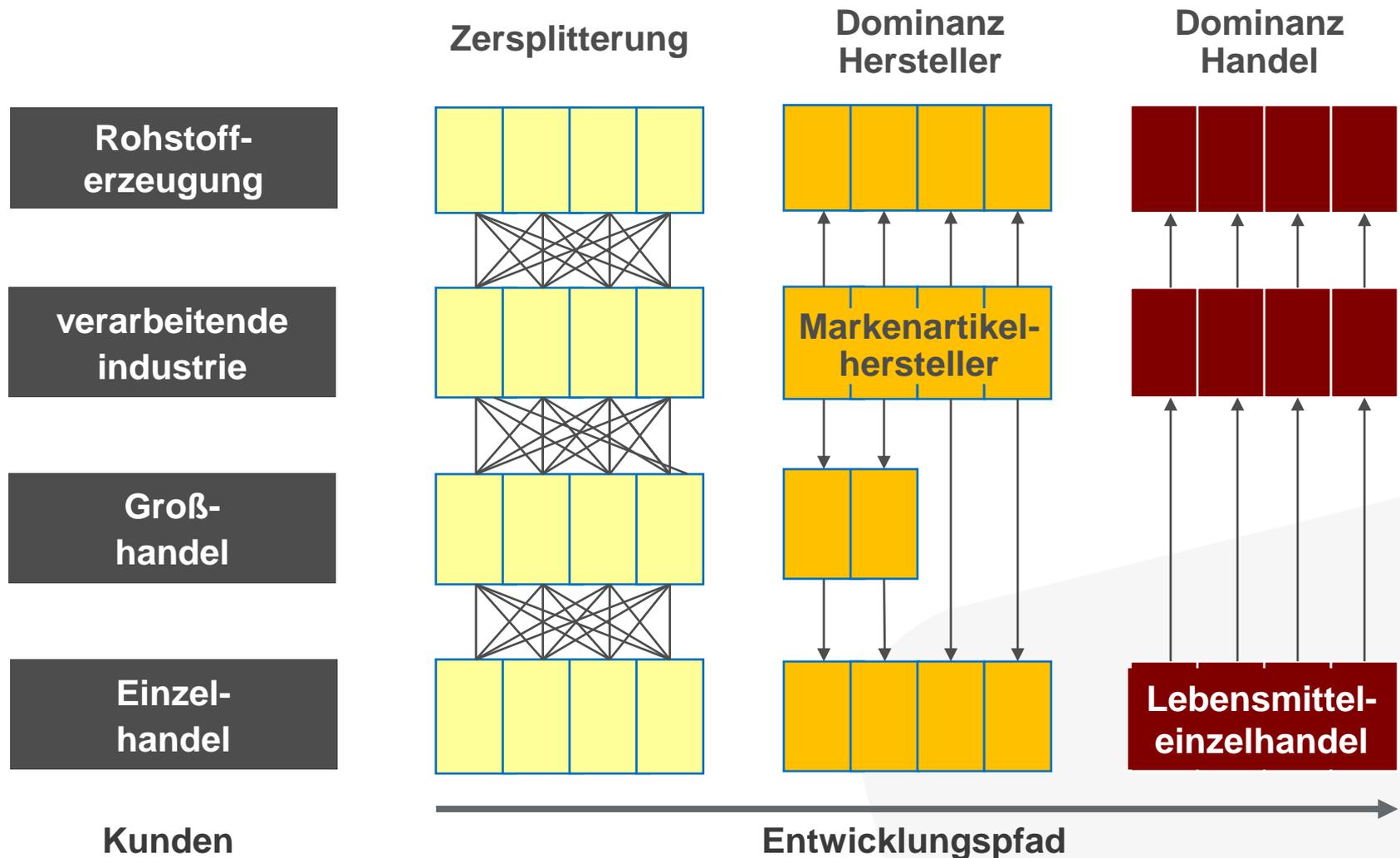


Ausgangspunkte des Seminars sind Folgen von drei Marktbesonderheiten im LEH für ausgewählte Wettbewerbsfragen





Im Mittelpunkt: Wettbewerbs- und Strategieprobleme, die sich aus der zunehmenden Dominanz des LEH in der Wertkette ergeben





Inhaltsübersicht

1. Kurze Vorstellung des Referenten
2. Thematische Ausgangspunkte
3. Themenschwerpunkte
4. Prüfungsleistungen und Credits
5. Termine
6. Ihre Fragen



Themenfelder

Ausgewählte Ausgangspunkte



Strategische und wettbewerbsökonomische Schlussfolgerungen



Hausarbeitsthemen

- **Thema 1: Institutionenökonomische Grundlagen des Wettbewerbs in der Ernährungswirtschaft**
- **Thema 2: Marktabgrenzung und Marktstrukturen auf der Beschaffungsseite des LEH**
- **Thema 3: Marktabgrenzung und Marktstrukturen auf der Absatzseite des LEH**
- **Thema 4: Entwicklung und Ursachen der Konzentration im LEH**
- **Thema 5: Einkaufskooperationen und –allianzen im LEH**
- **Thema 6: Sortimentspolitik zwischen Industrie- und Handelsmarken im LEH**
- **Thema 7: Markenstrategien in der Industrie**
- **Thema 8: Verhandlungstheoretische Grundlagen der Machtverteilung**
- **Thema 9: Konditionenverhandlungen zwischen Industrie und LEH in der Praxis**
- **Thema 10: Entwicklung von ökonomischen Eckdaten in LEH und Industrie**
- **Thema 11: Entwicklung von Innovationen und Qualität im Nahrungsmittelbereich**
- **Thema 12: VPI für Lebensmittel als Indikator für wirksamen Wettbewerb im LEH**

Für alle Themen wird ein Kurzbriefing mit Literaturhinweisen zur Verfügung gestellt.



Inhaltsübersicht

1. Kurze Vorstellung des Referenten
2. Thematische Ausgangspunkte
3. Themenschwerpunkte
4. Prüfungsleistungen und Credits
5. Termine
6. Ihre Fragen



Anforderungen an Kurzreferat und Hausarbeit

■ Kurzreferat

- Durchführung prinzipiell einzeln, bei Doppelvergabe eines Themas zu zweit
- Inhalte Einführung in das Thema, Problemdimensionen, weiteres Vorgehen
- Dauer ca. 15 Minuten (2 ReferentInnen je 10 Min.) + ca. Diskussion

■ Hausarbeit

- Durchführung einzeln
- Umfang je Teilnehmer 10 bis 12 Seiten Text (Minimum/Maximum) + Grafik, Tabellen, Anhang und Literaturverzeichnis
- Formalia vgl. Merkblatt zur Anfertigung wissenschaftlicher Arbeiten (am Lehrstuhl erhältlich)
- Abgabetermin Ende August 2022
- Credits 6 Punkte (Referat wird nur gewichtend berücksichtigt)
- Hinweis Internetquellen sind nur für Autorenbeiträge zugelassen

■ Anmeldung und Themenvergabe

- Seminar: Anmeldung bei Frau Anna Deeva/co Lehrstuhl Prof. Toporowski bis spätestens 11.2.2022 inkl. Themenpräferenz 1 und 2 (Mail-ID Folie 15)
- Flexnow: spätestes Datum wird in der ersten Session bekannt gegeben
- Themen: Vergabe zwischen 14. und 18. Februar 2022

■ Betreuung/Sprechstunden

- R. Lademann vor Veranstaltungen n.V., telefonisch, per E-Mail (Folie 15)



Inhaltsübersicht

1. Kurze Vorstellung des Referenten
2. Thematische Ausgangspunkte
3. Themenschwerpunkte
4. Prüfungsleistungen und Credits
5. Termine
6. Ihre Fragen



Wettbewerbsprobleme zwischen Industrie und Handel Terminübersicht SS 2022 – (Terminänderungen vorbehalten)

- **Ort:** soweit möglich in Präsenz, sonst als Video-Konferenz;
über eine Präsenzveranstaltung wird kurzfristig entschieden.
- **Kontakt:** Sekretariat Prof. Toporowski Frau Deeva, Tel. 0551-394447
handel1@uni-goettingen.de
Sekretariat bei L&A Frau Kulis, Tel. 040-645577-10
Kulis@Lademann-Associates.com
- **Sprechzeit** R. Lademann: vor den Veranstaltungen n. V., (telef. oder per Mail)
Lademann@Lademann-Associates.com

Datum	Uhrzeit (c.t.)	Ort	Themen
22.04.22	13:00 - 16:15	NN/virtuell?	Einführung
13.05.22	13:00 - 16:15	dto	Themenbriefing 1-6
17.06.22	13:00 - 16:15	dto	Themenbriefing 7-12
08.07.22	13:00 - 16:15	dto	Präsentationen

- **Downloads:**
 - **Benutzername** nicht erforderlich
 - **Passwort:** folgt



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit Ihre Fragen bitte!



Prof. Dr. Rainer P. Lademann

Managing Partner

Tel. +49-40-645577-10

Lademann@Lademann-Associates.com