

Wirtschaft

SEITE 11 - FREITAG, 31. AUGUST 2007 - NR. 203

„Wir verdienen keinen Cent mehr als vorher“

Handel wehrt sich in Milchdebatte / Edeka-Börse in Hannover

VON LARS RUZIC

Hannover. Die Idee war aus der Not geboren. Weil sich mit der Milchlieferung an Molkereien nichts mehr verdienen ließ, begann Burghard Homann mit dem Aufbau eines Direktvertriebs. Mit der frischen Milch, die der Landwirt aus Uetze-Obershagen an Schulen und Kindergärten der Region liefert, baute er ein Standbein jenseits des vom Preisdruck betroffenen Hauptgeschäfts auf. Gleichwohl, räumt er ein, „wir haben ein paar dürrtige Jahre hinter uns“.

Dass sich die Lage bessert, liegt nicht nur an den höheren Milchpreisen, die die Molkereien beim Handel durchsetzen konnten. Durch die gewachsene Aufmerksamkeit für das Grundnahrungsmittel und den Trend zum Einkauf regionaler Produkte konnte sich der Uetzer Bauer auf der ersten Edeka-Regionalbörse Niedersachsens in Hannover gestern des Interesses von Händlerseite sicher sein. Die ersten Anfragen konnte Homann auf der Hausmesse, wo 100 Aussteller auf 600 Edeka-Händler und Filialleiter trafen, bereits sammeln.

„Der Verbraucher akzeptiert einen begrenzten Aufschlag bei regionalen

Produkten“, sagt Hilko Gerdes, Geschäftsführer der Edeka Minden-Hannover, Deutschlands größte Regionalgesellschaft des genossenschaftlich organisierten Konzerns hat die Messe veranstaltet. Zudem könne sich der Händler mit einem breiten Angebot regionaler Produkte besser von der Konkurrenz abheben. Milch und Butter „von der Stange“ böten diese Chance nicht. Bei diesen sogenannten Eckartikeln – also Produkten, bei denen der Verbraucher die Preise besonders gut kennt – richtet sich jeder Konzern ohnehin allein nach dem Billigheimer der Nation: „Beim Preis ist Aldi Benchmark“, sagt Gerdes.

Deshalb können die Edeka-Manager auch die Verschwörungstheorien um eine gemeinschaftliche Abzocke der Handelsriesen bei Milchprodukten nicht verstehen. „Wir verdienen bei der Butter nicht einen Cent mehr als vorher“, sagt Gerdes' Geschäftsführungskollege Mark Rosenkranz. Bei der Anhebung um 50 Prozent hätten die Händler „nur nachvollzogen, was nachvollzogen werden musste. Ansonsten wäre die Ware ins Ausland verkauft worden“. Ohne Not würde die Branche solche Preiserhöhungen nicht akzeptieren. Die nächsten Anhebungen sind vor-



Edeka-Geschäftsführer Mark Rosenkranz (links) informierte sich auf der Regionalmesse in Hannover bei Milchbauer Burghard Homann und Ehefrau Felicitas. Surety

programmiert. Die Lehrter Edeka-Backwarentochter Schäfer's konnte bei den Verhandlungen für das Getreide die Preise erstmals nur für wenige Monate festschreiben, weil die Bauern ihre Waren in der Hoffnung zurückhalten, dass die Preise noch weiter steigen. Die Industrie springt bereits auf den Zug auf. „Der Handel wird derzeit mit massiven Preiserhöhungswünschen konfrontiert“, berichtet Rosenkranz und prognostiziert

besseres harte Verhandlungsrunden. „Das, was da jetzt alles gefordert wird, ist nicht durchsetzbar.“

Bauer Hoemann muss sich darum keine Sorgen machen. Seine Milch („Heute gemolken – morgen im Geschäft“) soll von der Exklusivität leben. Als Endverkaufspreis haben ihm die Edeka-Fachleute 99 Cent avisiert. Das sind gut 60 Prozent mehr, als die Milch der Massenproduzenten kostet.