

Was die Branche diskutiert



stärker ins Spiel bringen. Der weit überwiegen-
de Teil der Befragten plant zumindest derzeit
keinen Wechsel des Lieferanten.

Handelskompetenz gefragt

Zunächst einmal wollen die Befragten wohl ab-
warten, was in der Praxis passiert. Die Vorteile,
die die Betreiber erwarten, leiten sich vor allem
von der großen Handelskompetenz, die der Re-
we zugerechnet wird, ab. Aber auch Aspekte wie
niedrigere Einkaufspreise und ein größeres Sor-
timent stehen auf der Wunschliste. Erwartet
werden insgesamt mehr Aktionen und auch ei-
ne stärkere Verbreitung der Rewe-Eigenmarken,
die in der Erwartung der Befragten mit Chancen
verbunden werden. Außerdem erhoffen sich ei-
nige Shop-Inhaber wichtige Impulse für die Fri-
sche-Sortimente. Kritisch wird gesehen, dass der
Wettbewerb durch den Merger abnimmt, ver-
bunden mit Befürchtungen, dass Rewe/Lekker-
land diese Marktmacht dazu nutzen könnte, den
Shops bestimmte Sortimente vorzuschreiben
oder zu hohe Mindestabgabemengen vorzuge-
ben. Bei den erwarteten Vorteilen spielen darü-
ber hinaus aber auch logistische Weiterentwick-
lungen und eine noch bessere Warenverfügba-
rkeit eine Rolle. Da der Convenience-Markt nach
wie vor sehr spezifisch funktioniert, hat ein ge-
wisser Anteil der Shop-Betreiber sogar die Be-
fürchtung, dass sich Rewe mit diesem Schritt
übernehmen könnte.

Die Convenience-Branche muss jetzt die
Entscheidung der Kartellwächter abwarten .
Und erst bei einem positiven Bescheid wird die
strategische wie praktische Detailarbeit beider
Unternehmen wirklich beginnen können.

**Näher Infos zur Studie gibt es bei Bormann &
Gordon (info@bormann-gordon.de bzw.
06172-1896-0).** jk

Was mit Rewe und Lekkerland passiert, ist derzeit Thema
fast jeder Diskussion über den Convenience-Markt in Deutsch-
land. Ein Shopper-Monitor-Spezial von Bormann & Gordon gibt
erste Einblicke in die Erwartungen von Shop-Betreibern.

→ Das Schicksal einzelner Unternehmen, ist
eher selten in starkem Maße mitentscheidend
für die Gesamt-Entwicklung einer Branche. Bei
Lekkerland und der Convenience-Branche
könnte das anders sein. Diese Einschätzung ist
aktuell im Convenience-Markt allenthalben zu
hören. Ein Marktpartner, dem seit vielen Jahren
die Aufgabe zufällt, Vermutungen und Spekula-
tionen in diesem Geschäft auf ihren Wahrheits-
gehalt abzuklopfen und mit Zahlen zu hinterle-
gen, ist das Beratungsunternehmen Bormann &
Gordon. Es hat erkundet, was die Shop-Betrei-
ber von dem geplanten Lekkerland/Rewe-Mer-
ger im Vorfeld erwarten.

Die meisten wissen Bescheid

Laut eine Spezialausgabe des „Shopper-Monitor
2019“ zu diesem Thema, wissen inzwischen et-
wa 75 Prozent der Shop-Betreiber, dass dieser
Deal geplant ist. Diese Kenntnis führt allerdings
wohl nicht zu voreiligem Aktionismus. Dass
man, bei Bedarf, auch den Dienstleister wech-
seln könnte, schließen einige nicht aus. Das
könnte wiederum die Lekkerland-Wettbewerber

**Niedrigere Einkaufs-
preise und ein
größeres Sortiment
stehen auf der
Wunschliste.**

EU-Genehmigung

→ Zumindest von europäi-
scher Seite gibt es keine
Einwände mehr gegen den
Kauf von Lekkerland durch
Rewe. Der Deal sei mit den
entsprechenden Vorschriften
vereinbar, teilte die EU-Kom-
mission vergangene Woche
mit. Die Kommission hatte vor
rund eineinhalb Monaten
allerdings beantragt, das

Verfahren aufzuteilen. Danach
wurden die Beurteilung der
Auswirkungen des Vorhabens
auf den Wettbewerb in
Deutschland und Österreich an
die zuständigen Wettbewerbs-
behörden in diesen beiden
Ländern weitergeleitet.
Infolgedessen beschränkte die
EU-Behörde ihre Bewertung
auf die anderen Märkte

innerhalb der Europäischen
Union, in denen Lekkerland
aktiv ist. Damit ist der Weg für
den Verkauf der Lekkerland-
Gesellschaften in Spanien, den
Niederlanden und Belgien an
die Rewe Group frei. Die
Entscheidungen der deutschen
und österreichischen
Kartellbehörden stehen
weiterhin aus.