



Ausschuss für Umwelt, Natur- und Verbraucherschutz, Landwirtschaft, Forsten und ländliche Räume

31. Sitzung (öffentlich)

29. Januar 2024

Düsseldorf – Haus des Landtags

14:03 Uhr bis 16:23 Uhr

Vorsitz: Dr. Patricia Peill (CDU)

Protokoll: Sitzungsdokumentarischer Dienst

Verhandlungspunkt:

Ohne Großmarkt kein Wochenmarkt: Ernährungssicherheit gewährleisten, alternative Vertriebswege offenhalten!

3

Antrag
der Fraktion der SPD
Drucksache 18/6386

– Anhörung von Sachverständigen (*s. Anlage*)

* * *

**Ohne Großmarkt kein Wochenmarkt: Ernährungssicherheit gewährleisten,
alternative Vertriebswege offenhalten!**

Antrag
der Fraktion der SPD
Drucksache 18/6386

– Anhörung von Sachverständigen (s. *Anlage*)

Vorsitzende Dr. Patricia Peill: Sehr geehrte Damen und Herren! Ich begrüße Sie recht herzlich zu unserer 31. Sitzung des Ausschusses für Umwelt, Natur- und Verbraucherschutz, Landwirtschaft, Forsten und ländliche Räume zu einer Anhörung am heutigen Montagnachmittag.

Ich begrüße unsere Sachverständigen und danke Ihnen, dass Sie hierhergekommen sind bzw. sich zugeschaltet haben.

Die Einladung und die Tagesordnung zu dieser Sitzung wurden unter der Dokumentennummer E 18/646 veröffentlicht. – Da ich keine Wortmeldungen zur Tagesordnung sehe, steigen wir direkt in die Anhörung zum Thema „Ohne Großmarkt kein Wochenmarkt: Ernährungssicherheit gewährleisten, alternative Vertriebswege offenhalten!“ ein. Es handelt sich um einen Antrag der Fraktion der SPD, Drucksache 18/6386.

Im Namen der Ausschussmitglieder danke ich allen Sachverständigen, dass Sie heute hier sind, uns Ihre Stellungnahmen zur Verfügung gestellt haben und gleich zur Klärung von Fragen beitragen. Im Eingangsbereich sind die Stellungnahmen ausgelegt. Ich denke, alle wissen, wie das Prozedere geht.

In unserem Ausschuss ist es üblich, dass kein Eingangsstatement gehalten wird, da wir alle Ihre Stellungnahmen gelesen haben. Deshalb stellt jede Fraktion der Reihe nach eine Frage an eine Expertin bzw. einen Experten. Diese bzw. dieser kann die Frage direkt beantworten. Dafür stehen drei Minuten Zeit zur Verfügung. Diese symbolische Sanduhr hier vorne misst genau drei Minuten. Sollte dies nicht funktionieren, wird ein Handy hochgehalten, um zu signalisieren, dass der Redebeitrag beendet werden sollte. Mit dieser Vorgehensweise hat der Ausschuss gute Erfahrungen gemacht. Dadurch ist es möglich, viele Fragerunden zu absolvieren, sodass wir ganz tief in das Thema einsteigen können.

Da es keine weitere Fragen gibt und das Prozedere von allen verstanden wurde, erteile ich Herrn Schneider für die SPD-Fraktion das Wort. – Bitte sehr, Sie haben das Wort.

René Schneider (SPD): Vielen Dank, Frau Vorsitzende. – Meine sehr geehrten Damen und Herren! Liebe Sachverständige, erst einmal vielen herzlichen Dank vonseiten der SPD-Fraktion, dass Sie heute den Weg hierher gefunden haben, zu einem Thema, das, wie wir finden, sehr wichtig ist und sich aus vielerlei Gründen gerade akzentuiert herausgestellt hat: zum einen wegen der Entwicklungen in Köln, aber aktuell auch – noch mehr – in Düsseldorf – und das immer im Windschatten einer Ernährungsstrategie, die gerade auf Bundesebene verabschiedet worden ist. Wir schicken uns in Nordrhein-

Westfalen an, so wird uns zumindest vom zuständigen Minister gesagt, eine ebensolche auch einzuführen. Da geht es irgendwann einmal ins Doing, und dafür, glauben wir, werden die Großmärkte eine wichtige Rolle spielen müssen.

Vor diesem Hintergrund haben wir u. a. diesen Antrag gestellt, zu dem sich, glaube ich, fast alle schriftlich auch schon geäußert haben. Wir haben die Stellungnahmen sehr aufmerksam gelesen, glauben aber tatsächlich dennoch, dass wir zur Einstimmung einmal – die Frage richte ich an Herrn Kluge – eine Einordnung brauchen: Großmärkte – wie funktionieren die, welche Stellung haben die quasi im Kosmos der Versorgung mit Lebensmitteln, und wie hat sich diese Stellung vor allem in Krisenzeiten wie Corona bezahlt gemacht? Ich höre oftmals: „Na ja, wenn es Großmärkte nicht mehr gibt, dann gehe ich halt in den Großhandel. Die METRO ist auch ein Großmarkt.“ Da geht vieles durcheinander. Herr Kluge, ich glaube, Sie sind mit am längsten dabei und können das vielleicht noch mal erklären, damit wir hier zum Einstieg einmal das generelle Grundsetting haben. Darum würde ich Sie einmal herzlich bitten – wenn das in drei Minuten überhaupt geht. Toi, toi, toi!

Uwe Kluge (Gemeinschaft zur Förderung der Interessen der deutschen Frischemärkte): Vielen Dank, dass ich heute hier sein und über das eigentliche Wesen der Großmärkte berichten darf. Ich möchte vielleicht mit einem erst mal aufräumen: METRO ist nach der eigentlichen Definition kein Großmarkt, sondern ein Großhandelsunternehmen.

Man muss sich meiner Meinung nach anhand der Gewerbeordnung vergegenwärtigen, welche Bedeutung und welchen Stellenwert eigentlich die Einrichtungen Großmarkt haben. Ganz wichtig finde ich den Begriff des Marktes an sich. Der ist im Wesentlichen dadurch geprägt, dass es eine Vielzahl an Anbietern gibt, dass jedermann einen Zugang hat und dass man sich auch darum kümmert, das Ganze stattfinden zu lassen und zu steuern. Deswegen finde ich es sehr bedeutsam, dass auch die öffentliche Hand ihre Interessen an den verschiedenen Marktformen wahrnimmt.

Wenn man sich die Gewerbeordnung anschaut, dann wird man feststellen, dass es bei Messen losgeht und dann über Wochenmärkte, Spezialmärkte, Jahrmärkte bis hin zu Großmärkten reicht. Warum ist das hier eigentlich erwähnt, und warum hat man darüber auch Gesetze gefunden? Weil sie zur Gemeinwohlförderung da sind, damit das Instrument „Markt“, das wir aus der Wirtschaft als einen virtuellen Ort kennen, mit den wesentlichen Inhalten stattfinden kann.

Wenn Märkte nicht organisiert stattfinden, dann obliegt das ganze Geschehen möglicherweise privaten Einrichtungen, die dann in erster Linie ihre eigenen Interessen verfolgen. Das betrifft in allererster Linie das Thema „Wirtschaftlichkeit“ und andere Unternehmensziele.

Die öffentliche Hand hat immer die Möglichkeit, steuernd in Marktgeschehen einzugreifen. Das ist für mich der wesentliche Vorteil, weil es eben auch dazu führt, insbesondere wenn man die Vielfalt erhalten möchte, gerade die wirtschaftlichen Prozesse in einer Großmarkt-, Wochenmarkt- oder auch Jahrmarktseinrichtung zu steuern, was das Angebot anbelangt, sodass man vielleicht auch nicht so finanzkräftige Strukturen

aufrechterhalten kann, indem man z. B. Mieten querfinanziert. Da bin ich jetzt aber schon in einer ziemlichen Detailtiefe. Deswegen ist dieses steuernde Element, das öffentliche Interesse immanent wichtig. Der Gesetzgeber hat das schon lange erkannt. Deshalb ist es auch auf der Ebene der Großmärkte wichtig, dass es durchgeführt wird.

Wir haben in der Lebensmittelversorgung eine Oligopolstruktur, die sicherstellt, dass wir mit Lebensmitteln versorgt sind. Aber auch an der Stelle muss man eben schauen, welche Vor- und Nachteile es gibt. Denn in den letzten 30, 40 Jahren sind sehr viele Wettbewerber verschwunden. Es hat eine Konzentration stattgefunden. Wenn man sich heute vorstellt, dass eine von den vier maßgeblichen Lebensmittelketten, die einen Marktanteil von über 80 % vorweisen, ausfällt oder vom Ausland gesteuert wird, dann kann das zu Problemen führen. Das habe ich eingängig beschrieben. Insofern ist es sehr wichtig, dass die öffentliche Hand steuernd eingreifen kann.

Zacharias Schalley (AfD): Vielen Dank auch unsererseits für die zahlreich eingegangenen Stellungnahmen. Ich würde gern bei Herrn Kluge weitermachen und Sie bitten, das ganze Konzept noch mal ein wenig aufzudröseln. Wer ist bei den Großmärkten konkret Anbieter und wer Abnehmer? Vielleicht können Sie auch mal einen Umsatzanteil beziffern. Ich stelle mir das so vor: Beispielsweise kauft ein Restaurantbesitzer auf dem Großmarkt seine Zutaten ein; der generiert aber nicht so viel Umsatz vom Gesamtvolumen her. Vielleicht können Sie das ein wenig aufdröseln.

Uwe Kluge (Gemeinschaft zur Förderung der Interessen der deutschen Frischemärkte): Auf dem Großmarkt sind in der Regel unterschiedliche Warengruppen angesiedelt. Der Ursprung liegt in den Bereichen „Obst und Gemüse“ und „Blumen“. Das rührt aus der landwirtschaftlichen Produktion her, weil man sich seinerzeit Gedanken gemacht hat. Es gab früher, nach dem Krieg, sogenannte Freiwettermärkte. Die wurden dann überdacht. Daraus sind in aller Regel Großmarkthandelseinrichtungen entstanden, und zwar bundesweit, an verschiedenen Orten, um die Lebensmittelversorgung sicherzustellen.

Mittlerweile haben sich diese Großmärkte qualifiziert. Dort sind Großhandelsunternehmen ansässig. Es gibt in aller Regel verschiedene Markthallen oder auch Verkaufs- und Distributionshallen, in denen heutzutage – man spricht beispielsweise von Frischemärkten – auch andere Lebensmittelprodukte wie Fisch, Fleisch, Geflügel, aber auch ein Hartwarensortiment, also getrocknete Lebensmittel, Konserven usw., angeboten werden. Es gibt also eine vielfältige Anbieterstruktur – entweder auf der Handelsseite oder teilweise auch auf der Erzeugerseite. Dort findet im Rahmen von Marktzeiten Verkauf an verschiedene Abnehmergruppen statt – auf diese komme ich gleich noch mal zu sprechen –; außerhalb dieser Marktzeiten, die überwiegend nachts sind, gibt es auch sehr viele Distributionswege, sodass spezialisierte Unternehmen teilweise diese Frischewaren auch weiterverarbeiten und – ich sage jetzt mal – im Großmarkt zusammenkaufen, um sie kundengerecht zusammenzustellen, weil sie, selbst wenn sie Importeur sind oder mit Erzeugern Kontakt haben, nicht alle Waren und Produkte haben. Insofern haben wir auf den Großmärkten eine Clusterbildung, die zu einem großen Vorteil an diesem Handlungspunkt führt.

Zu den Kunden – Sie haben gerade eben die Gastronomie angesprochen – zählen Hotels, Restaurants, Gaststätten, aber auch viele Kioske und verschiedene Einrichtungen. Ganz wichtig finde ich, gerade auch im Rahmen der ganz aktuell von der Bundesregierung aufgelegten Ernährungsstrategie, dass gerade die Mensen und Kindertageseinrichtungen, die Mehrfachversorgungseinrichtungen, vielleicht auch hier im Landtag, Bezugsquellen haben. Häufig sind Unternehmen, die am Großmarkt angesiedelt sind, die Versorgungsquellen, und zwar in der Regel für Lieferanten, weil Mensen und solche Einrichtungen heutzutage gar nicht mehr selbst einkaufen gehen. Dadurch können sie bedarfsgerecht in kurzen Zeitfenstern, regional, auf kurzem Weg, anliefern. Deswegen ist die Lage des Großmarktes auch nicht ganz unbedeutend für einen Großraum, der zu versorgen ist. Wenn sich diese Einrichtungen entsprechend speziellen Frischelebensmitteln bedienen möchten und das auch in ihrem Wunsch äußern, dann sind häufig nur Großmarktunternehmen in der Lage, diese Anforderungen auch zu bedienen, weil die vier großen Lebensmittelketten häufig kleinteilig nicht zustellen, diese Spezialitäten teilweise nicht vorrätig haben und häufig auch bei regionalen Produkten passen müssen. Deswegen haben die Großmärkte an dieser Stelle eine ganz besondere Bedeutung.

Dietmar Brockes (FDP): Auch seitens der FDP-Landtagsfraktion möchte ich mich dafür bedanken, dass Sie uns heute hier zur Verfügung stehen und Sie uns vorab Ihre Stellungnahmen haben zukommen lassen.

Meine erste Frage richte ich an Herrn Professor Strecker. Herr Professor, warum ist aus Ihrer Sicht eine umfassende Bestandsaufnahme der Großmarktstrukturen in Nordrhein-Westfalen notwendig?

Prof. Dr. Otto Strecker (AFC Consulting Group): Danke für die Frage, Danke für die Einladung, und Danke auch an die SPD-Fraktion für die Initiative, für diesen Antrag, weil er sich mit einem wichtigen Punkt befasst.

Wenn man in diesem Bereich etwas fördern möchte oder wenn man überlegt, wo man als Landespolitik hier überhaupt eingreifen kann, dann ist es, glaube ich, wichtig, dass man die Packenden identifiziert. Bereits in den ersten Ausführungen von Herrn Kluge ist, glaube ich, deutlich geworden, dass wir es mit einer unglaublich heterogenen und komplexen Landschaft zu tun haben.

Die Großmärkte, selbst wenn wir nur die Großmärkte in Nordrhein-Westfalen nehmen ... Ich glaube, Herr Kluge, der Großmarkt in Duisburg ist ein Eigenbetrieb der Stadt; ich habe das in meiner Stellungnahme einmal aufgelistet. In Bielefeld ist die Stadt nur eine Art Immobilienunternehmer. In Rostock beispielsweise, um einmal ein bisschen aus Nordrhein-Westfalen herauszugehen, ist es die Stadt, die den Großmarkt betreibt; gleichzeitig betreibt sie auch die Wochenmärkte. Da ist es sozusagen aus einer Hand. Es gibt natürlich neben den kommunalen Großmärkten auch jede Menge private.

Es geht auch bei den Begriffen etwas sehr stark durcheinander. Wir haben zum einen die städtischen Großmärkte, so nenne ich sie jetzt einmal. Die sind die Versorgungsquellen für die Wochenmarktbesucher, also für diejenigen, die ihren Stand auf einem

Wochenmarkt haben. Das ist das, worum es Ihnen in allererster Linie, ganz schwerpunktmäßig geht. Dazu gehören auch kleine Gewerbetreibende wie z. B. Gastronomen, aber auch der Fachhandel für Obst und Gemüse, also die wenigen verbliebenen selbstständigen Obst-und-Gemüse-Fachhändler, die es gibt. Auch diese versorgen sich da.

Daneben gibt es Großmärkte, die wir auch „Großmärkte“ nennen, die aber etwas ganz anderes sind. Früher waren das die sogenannten Erzeugergroßmärkte. Die kaufen bei den lokalen Erzeugern, aber auch überregional oder importieren und vermarkten dann in andere Kanäle: eher in Richtung des Lebensmitteleinzelhandels, vielleicht auch in Richtung der Zustellgroßhändler, also z. B. an diejenigen, die per Lkw die Gastronomie bedienen.

Das sind so ein wenig die unterschiedlichen Kanäle, wo es hingeht. Alles heißt aber „Großmarkt“.

Es gibt unterschiedliche Betreibermodelle, und zwar bereits im öffentlichen Bereich. Zum Teil handelt es sich um ein Amt und ist damit Teil der unmittelbaren kommunalen Verwaltung; teilweise handelt es sich um einen Eigenbetrieb oder um eine GmbH, an der eine Kommune beteiligt ist. Manchmal sind sie auch ganz privat organisiert. In Hannover beispielsweise sind es die Händler, die den Markt betreiben. Das ist überall komplett anders. Die Warengruppen kommen häufig aus dem Bereich „Obst und Gemüse“, sehr häufig kombiniert mit Pflanzen, manchmal aber auch in Kombination mit Fleisch und anderen Lebensmitteln, sodass wir wirklich eine bunte Vielfalt an Eigentümerstrukturen, an Geschäftsmodellen und an Warengruppen haben. Ich glaube, deshalb ist auch Ihr Anliegen bzw. Ihre Idee gut, erst mal ein bisschen Ordnung hineinzubringen und zu eruieren, womit man es überhaupt zu tun hat, um auf dieser Basis dann zu schauen, wo man ein Packende hat, um als Landespolitik tatsächlich fördern zu können.

Dr. Ralf Nolten (CDU): Zuerst einmal einen ganz herzlichen Dank an alle Experten, die uns heute hier zur Verfügung stehen. Ich sage das deswegen, weil ich es sehr bedaure, dass einige andere, die eingeladen waren und die Stellungnahmen verfasst haben, heute nicht für die Diskussion zur Verfügung stehen. Ich glaube, es wäre eine noch viel interessantere Diskussion, wenn diese auch teilgenommen hätten. Insofern ganz herzlichen Dank, dass Sie uns hier für unsere Fragen zur Verfügung stehen.

Ich möchte zuallererst eine Frage an Herrn Muß richten. Wir sollten, glaube ich, die Erzeugung auf der einen Seite und die Vermarktung zum Verbraucher auf der anderen Seite trennen. Ich frage einmal gezielt nach der Erzeugung, weil es ja auch darum geht, den regionalen Erzeugern die Absatzmärkte entsprechend zu öffnen. Sie sind im Rheinland auch mit Obst und Gemüse befasst. Ich denke an Bornheim, Roisdorf, Straelen usw., Regionen, die sehr stark sind. Können Sie vielleicht einmal deutlich machen, wie die Vermarktung von Obst und Gemüse stattfindet?

Peter Muß (Rheinischer Landwirtschafts-Verband [per Video zugeschaltet]): Zunächst einmal vielen Dank für die Einladung, um Ihnen als Experte zur Verfügung zu stehen.

Die Vermarktung von Obst und Gemüse verläuft in Nordrhein-Westfalen im Prinzip über zwei Schienen. Zum einen gibt es die Vermarktung an die Soeben von Herrn Professor

Strecker genannten Erzeugergroßmärkte, z. B. Landgard, AZ Krefeld und andere Einrichtungen, die etwa gut die Hälfte der vermarkteten Erzeugung an den Lebensmittel-einzelhandel und andere Abnehmer abgeben. Zum anderen ist aber gerade auch im Rheinland die Direktvermarktung vom Erzeuger direkt zum Verbraucher bedeutend, insbesondere in der Nähe der großen Städte. Diese Direktvermarkter brauchen aber Großmärkte, um ihr Sortiment zu erweitern, denn es kommt kein Verbraucher mehr zu den Erzeugerbetrieben, um tatsächlich nur Äpfel oder Birnen zu holen. Die Direktvermarkter müssen heute mehr oder weniger Vollsortimenter sein; und die Betriebe sind vom Anbau her so spezifiziert, dass sie kein komplettes Sortiment an Obst und Gemüse mehr anbauen. Aber ein Direktvermarkter muss auch andere Lebensmittel wie trockene Lebensmittel, Brot oder Fleisch haben. Dafür sind die Großmärkte eine wichtige Einkaufsstätte.

Wir haben aber im Bereich des Großmarktes Düsseldorf etwa 20 Betriebe, die ihre Gemüseerzeugnisse komplett über den städtischen Großmarkt in Düsseldorf vermarkten. Die haben zurzeit ein großes Problem, da dem Großmarkt Düsseldorf das Aus droht.

Dr. Gregor Kaiser (GRÜNE): Frau Vorsitzende, meine Damen und Herren! Auch von unserer Fraktion herzlichen Dank. Ich schließe mich den Vorrednern an: Schön, dass Sie hier sind.

Kollege Nolten aus dem Rheinland hat den Rheinländer gefragt, dann frage ich aus Westfalen mal den Westfalen und wende mich an Hugo Gödde, dem Vertreter der Arbeitsgemeinschaft bäuerliche Landwirtschaft, die vielleicht einen besonderen Blick auf die Großmärkte hat. Wie sieht die AbL, wie sehen Sie die Bedeutung der Großmärkte?

Wenn wir jetzt nach vorne schauen – wir haben ja jetzt schon ein wenig über die Geschichte und die Entwicklung gehört –: Wohin müssten sich Großmärkte entwickeln, damit sie auch für bäuerliche Betriebe, für regionale Produkte weiterhin Relevanz haben?

Hugo Gödde (Arbeitsgemeinschaft bäuerliche Landwirtschaft): Vielen Dank für die Einladung, und vielen Dank für die Frage. – Ich will nicht alles wiederholen, was vorher schon gesagt worden ist. Ich beziehe mich vor allem auf den Großmarkt Dortmund, wo ich mich einigermaßen auskenne, und den Bereich „Wochenmärkte“, also nicht auf Gastronomie und Sonstiges.

Es ist klar – der Antrag der SPD ist da auch völlig richtig –: Ohne Großmärkte gibt es keine Wochenmärkte. Und die Bedeutung von Wochenmärkten möchte ich hier jetzt nicht benennen, aber ich kann sagen: Sowohl für größere Städte als auch für Kleinstädte sind die Wochenmärkte hinsichtlich der Belebung von Innenstädten von großer Bedeutung. An den Tagen, an denen Wochenmärkte stattfinden, haben wir in den Innenstädten ganz andere Situationen. Daher: für Wochenmärkte wichtig, auch für die Erzeuger, aber auch für die Wochenmarktbesucher. Die holen sich ganz viel von den Großmärkten, aber zum Teil auch von den Bauern selbst. Aber die Tendenz ist eindeutig – das haben mir jetzt noch mal mehrere bestätigt –: Regionalität spielt auf den Wochenmärkten eine ganz große Bedeutung. Wer glaubt, Regionalität ist uns dann Pillepalle – wie die Kanzlerin mal gesagt hat –, der irrt, gerade in Bezug auf Obst und

Gemüse. Daher muss man ganz genau darüber nachdenken, wie das in Zukunft sein soll.

Es ist richtig, die Resilienz zu erweitern, damit wir die Wochenmärkte halten. Aber man erweitert bzw. erhält nur, indem man eine Zukunftsperspektive aufbaut. Und diese Zukunftsperspektive, gerade angesichts von Klimawandel usw., kann nur im Bereich „Nachhaltigkeit“ liegen. Das ist kompliziert genug, gerade im Bereich „Obst und Gemüse“, weil wir dort einen niedrigeren Selbstversorgungsgrad haben. Wir sehen, was sich dort inzwischen bei den Einzelhändlern tut, auch bei den großen Ketten: keine Flugware mehr zu nehmen, bestimmte Auflagen für die Erdbeeren aus Spanien und, und, und.

Der Großmarkt muss diesbezüglich mitziehen und darüber nachdenken, wie er das auch machen kann. Es gibt dafür keine Best-Practice-Lösung, gerade im Bereich „Obst und Gemüse“ nicht. Im Bereich „Milchprodukte“ entwickelt sich im Einzelhandel gerade auch einiges, beim Fleisch sowieso, z. B. durch die Tierhaltungskennzeichnung. Auch daran wird man nicht umhinkommen. Also: Hier gibt es Entwicklungen in der Gesellschaft, aber auch in der Politik und in der EU. Die Unternehmen bekommen in Zukunft nämlich große Probleme, wenn sie die Vorgaben der EU-Taxonomie nicht erfüllen. Sie werden Kredite auch nicht mehr ohne Weiteres erhalten, wenn sie nicht einen entsprechenden Nachhaltigkeitsreport vorlegen. Dass das jetzt das Erste für die Großmärkte sein muss, will ich nicht sagen. Aber sie werden an dieser Entwicklung nicht vorbeikommen. Sie kommen nicht umhin, in diesem Bereich etwas zu machen. Hierfür kann eine Studie, von der mein Nachbar hier gesprochen hat, um das Ganze überhaupt erst einmal nachzuvollziehen, sehr hilfreich sein.

René Schneider (SPD): Ich möchte gern an den Stichpunkt „Studie“ anknüpfen. Das passt jetzt wunderbar. Ich richte meine Frage an Herrn Dr. Brügger. Sie haben in Ihrer schriftlichen Stellungnahme sehr deutlich geschrieben, was Sie von einer Studie halten, nämlich gar nichts.

Jetzt haben wir diese nicht umsonst hineingeschrieben; denn wir hatten die Landesregierung nach einer Ernährungsstrategie gefragt und von ihr mehr oder weniger die Information bekommen: Uns liegen gar keine Daten vor. Deswegen war für uns naheliegend, so wie für Ihre Sachverständigenkollegen bislang, so etwas zu machen. Deswegen frage ich Sie: Gibt es die Daten schon, oder woher kommt Ihre Skepsis gegenüber einer solchen Studie?

Dr. Andreas Brügger (Deutscher Fruchthandelsverband): Nein, die Daten gibt es, glaube ich, in der Form nicht. Ich halte es deswegen für sehr schwierig, eine solche Studie, eine solche Datenerhebung zu beauftragen, weil sie kaum jemanden finden werden, der auch nur annähernd eine Ahnung vom Großmarktgeschehen hat.

Mir ist beim Lesen von anderen Studien aufgefallen: Da wird vieles durcheinandergeworfen, vieles wird „Großmarkt“ genannt, obwohl es gar kein Großmarkt ist. Auch die Bedeutung des Großhandels wird in der Regel völlig falsch eingeschätzt.

Wenn wir jemanden hätten, der das könnte – Uwe Kluge könnte das mit Sicherheit –, würde wahrscheinlich sofort gesagt, die Leute seien befangen, das zähle nicht. Eine unabhängige Studie in Auftrag zu geben und durchführen zu lassen – diese müsste in ganz Deutschland durchgeführt werden, damit sie repräsentativ usw. ist –, würde Millionen kosten und ewig Zeit in Anspruch nehmen. Ich habe den Eindruck, dass wir das nicht haben. Deswegen meine Skepsis.

Also: Die Aufgabe der Großmärkte und die Funktion der Großmärkte ist, glaube ich, relativ klar geworden. Wir brauchen Großmärkte. Aber der Großhandel wird grundsätzlich kaum gesehen. Es herrschen häufiger Vorstellungen wie: Die landwirtschaftliche Produktion geht einfach vom Feld zum Erzeuger – kurze Wege, und alle sind glücklich. Nein, das ist völlig falsch. Schauen Sie sich die Produkte an, die wir hier in den Regionen produzieren. Davon können Sie so gut wie nichts direkt zum Verbraucher bringen. Selbst die Ware auf den Hofmärkten oder in den Bauernläden geht irgendwohin, in der Regel zu einem Großhändler, und geht dann wieder zurück in die Märkte. Wenn Sie sich anschauen, was hier im Moment auf dem Feld wächst – da ist nichts, da ist ein bisschen Wintergemüse. Damit können Sie keinen Hofladen betreiben; das funktioniert nicht.

Wir haben es auch schon gesagt: Wir haben beim Obst einen Selbstversorgungsgrad von 20 %. Im Moment sind nur ein paar Äpfel im ULO-Lager. Damit können Sie die Leute nicht ernähren. Beim Gemüse sieht es ähnlich aus. Gemüse können Sie aber nicht lagern, das muss frisch, sofort verkauft werden. Sie können nicht sagen: „Ich lege das mal beiseite und warte, bis die Leute Appetit darauf haben.“ Das muss sofort geschehen. Und das ist eine Großhandelsfunktion. Ohne Großhandel können Sie die Bevölkerung nicht ernähren.

Ein Teil des Großhandels wird mittlerweile sogar schon vom Lebensmitteleinzelhandel übernommen. Die sind immer stärker geworden und kaufen relativ gern direkt ein, und zwar nicht nur in Deutschland, sondern weltweit, sogar vom Discount. Das machen die auch gut. Aber wenn es darum geht, die Ware wirklich effizient zu verteilen, gibt es nichts Besseres als einen freien Markt mit Angebot und Nachfrage. Auch die Preisbildungsfunktion ist extrem wichtig.

Was letztendlich noch hinzukommt: Spezialitäten und Warenkenntnis. Das finden Sie auf einem Großmarkt und in Großmärkten, aber nicht irgendwo im Lebensmitteleinzelhandel.

Zacharias Schalley (AfD): Ich habe eine Frage an Frau Dr. Degener. Wie ist denn bei den bestehenden Großmärkten in Nordrhein-Westfalen – diese können ja genossenschaftlich, städtisch oder als Unternehmen organisiert sein – die Struktur? Und gibt es Erkenntnisse bzw. Analysen über die Wirtschaftlichkeit der einzelnen Standorte und darüber, ob die Organisationsform eine Rolle spielt oder nicht?

Dr. Kristel Degener (Industrie- und Handelskammer zu Köln): Vielen Dank für die Einladung, und vielen Dank für die Möglichkeit, Stellung nehmen zu können. – Als Vertreterin der IHK Köln kann ich mich zum Großmarkt Köln äußern. Dazu haben wir

in unserer Stellungnahme auch Bezug genommen. Aktuell sind auf dem Großmarkt Köln etwa 180 Unternehmen organisiert. Diese mieten über einen Mietvertrag mit der Stadt Köln einen Platz. Dafür zahlen diese Unternehmen auch Miete.

Derzeit wird darüber gesprochen, dass es künftig nicht mehr so laufen soll. Deswegen gibt es eine Perspektivlosigkeit für die einzelnen Unternehmen, die auf dem Großmarkt tätig sind.

Zu den Strukturen: Wenn man jetzt beispielsweise die Zahlen aus dem letzten und diesem Jahr nimmt, dann zeigt sich schon, dass von den 180 Unternehmen, die auf dem Großmarkt tätig sind, aktuell nur noch ca. 125 übrig geblieben sind. Das heißt, es gibt eigentlich keine festen Strukturen.

Dietmar Brockes (FDP): Ich würde gern direkt daran anknüpfen wollen. Frau Dr. Degener, vielleicht können Sie uns am Beispiel des Großmarktes Köln mitsamt den vorhandenen Querelen einmal darlegen, wie aus Ihrer Sicht von der Politik die passenden Rahmenbedingungen geschaffen werden müssten, um in der Situation zu helfen.

Dr. Kristel Degener (Industrie- und Handelskammer zu Köln): Der Großmarkt Köln ist seit Jahrzehnten ein Thema. Wir wissen alle, dass schon 1998 entschieden wurde, dass der Großmarkt vom jetzigen Standort weg muss, und dass ein neuer Standort erforderlich ist. Bis heute hat die Politik keinen neuen Standort gefunden – wir haben mittlerweile das Jahr 2024 –, wohin der Großmarkt wirklich umziehen kann, um sich zukunftsfähig aufzustellen.

Wir haben gerade eben auch gehört, dass der Großmarkt aufgrund der Vielfältigkeit der Waren, aufgrund von Frischeerfordernissen, aufgrund von kurzen Wegen wichtig ist. Das heißt, wenn wir über einen Standort für den Großmarkt sprechen, dann müssen auf jeden Fall die kurzen Wege beachtet werden. Es bedarf also einer kurzen Verkehrsanbindung. Er muss auch so aufgestellt sein, dass er zukunftsfähig betrieben werden kann. Das wäre der große Wunsch für den Großmarkt Köln.

Dr. Ralf Nolten (CDU): Ich richte meine Frage an Herrn Dr. Brügger. Ich habe eine gewisse Skepsis, weil ich über viele Jahre ab und an mal in Roisdorf war. Die Aussage, dass das, was die Erzeuger abliefern, nicht direkt vermarktungsfähig sei, würde ich in Zweifel ziehen wollen. Denn wenn die Gartenbauschlepper hineinrollen, dann ist das schon alles portioniert. Dass bei den Großmärkten sehr wenig weggeworfen wird, liegt auch daran, dass vorher schon sortiert wird, was auf dem Feld, an den Sträuchern usw. bleibt.

Ich hätte gern Ihre Einschätzung. In Roisdorf war es mal genossenschaftlich organisiert. Dort haben wir über Jahrzehnte hinweg die Erzeugergemeinschaften gefördert, um die Vermarktung der regionalen Produkte in die Fläche sicherzustellen und um vermarktungsfähige Produkte zu haben. Welche Funktion sehen Sie bei Landgard, die in dieser Region die regionale Erzeugung aufnimmt?

Dr. Andreas Brügger (Deutscher Fruchthandelsverband): Vielleicht habe ich mich ein wenig missverständlich ausgedrückt. Ich meinte, als Landwirt können wir im Moment keine Waren direkt an den Endkonsumenten vermarkten. Die müssen in irgendeiner Form aufbereitet oder irgendwohin gebracht werden. Es ist nicht so, dass alle Konsumenten zum Bauern fahren, auch wenn man das glaubt. „Ich vertraue dem Bauer, weil ich ihn kenne“ – nein, den kennt niemand. Irgendwo wird die Ware gesammelt, aufbereitet und verteilt. Das meinte ich; das ist ein ganz wichtiger Punkt. Mit Äpfeln geht das jetzt so.

Sie sprachen jetzt den Zentralmarkt in Roisdorf an. Das ist schon lange kein Zentralmarkt mehr; das war aber auch nie einer. Das war eine Erzeugerorganisation, die die Waren sammelt. Jetzt ist daraus in der Gegend Landgard geworden. Landgard ist eine Erzeugerorganisation, die mit Geldern in Millionenhöhe aus Brüssel gefördert wurde und die im Endeffekt eines gemacht hat: Sie hat funktionierende Großmarktunternehmen aufgekauft, um durch diese Strukturen mehr Waren einzukaufen – sie werden nämlich nach vermarktetem Umsatz gefördert – und zu vermarkten.

Bei den Kunden von Landgard – bei Roisdorf war es EDEKA – handelt es sich um die LEHs. Da werden Mengen zusammengefasst, und es müssen um jeden Preis auch Mengen vermarktet werden. Das ist also eine ganz andere Vermarktungsstruktur. Das hat im Prinzip mit einem Großmarkt gar nichts zu tun. Das muss man wirklich unterscheiden.

Auf einem Großmarkt ist es so, dass viele Unternehmen auf einer Stelle sitzen. Das ist das, was ein Großmarkt braucht, auch von der Stadt oder der Gemeinde: eine Stelle, die geeignet ist, damit sich mehrere Unternehmen dort treffen können, zum Austausch, für Wettbewerb und für Verteilung. Das ist ganz wichtig, und zwar sowohl für die Kunden als auch für die Erzeuger sowie die Händler. Die Händler kaufen auch untereinander. Wenn Sie das nicht haben, dann haben Sie einzelne Unternehmen. Die sind auch leistungsfähig; das ist völlig klar. Aber das hat mit Großmarkt überhaupt gar nichts zu tun.

Wenn Sie diese Großmarktfunktion wegnehmen, dann führt das zu einem Schaden für alle. Sie haben dann fehlende Gewerbeinnahmen, Sie haben dann die fehlende optimale Versorgung für die Verbraucher, und Sie haben dann den fehlenden optimalen Markt für die Produzenten. Denn wenn die Produzenten alle nur noch an eine Erzeugerorganisation liefern dürfen, dann ist das nicht gut. Wir haben in Deutschland einen Organisationsgrad von 30 %; das ist nicht viel. Die Erzeuger wissen schon, warum sie das nicht machen; denn sie sind dann von demjenigen abhängig, der ihnen die Waren abnimmt, und davon, wann dieser die Ware verkauft. Das muss man auch wissen. Also: Die Strukturen sind sehr kompliziert.

Noch einmal zur Studie: Das können Sie in einer Studie gar nicht alles erfassen.

Vorsitzende Dr. Patricia Peill: Herr Professor Dr. Strecker, Sie möchten ergänzend dazu etwas sagen? – Dann, bitte sehr.

Prof. Dr. Otto Strecker (AFC Consulting Group): Ich würde dazu gern zwei Sätze ergänzen, weshalb man daran gut sieht, dass Großmärkte nicht das Gleiche sind wie Erzeugergroßmärkte. Das müssen wir ganz dringend auseinanderhalten. Die Erzeugergroßmärkte erfassen die regionale Erzeugung und vermarkten sie überwiegend, schwerpunktmäßig – sage ich jetzt mal – in Richtung der LEH-Ketten, also der großen Zentralläger.

Beim (städtischen) Großmarkt sind Großhändler am Werk, deren Bezugsquellen teilweise regional, teilweise auch überregional sind. Deren Kunden sind die Wochenmarktbesucher und die selbstständigen Obst-und-Gemüse-Fachhändler. Das sind also zwei unterschiedliche Kanäle. Dorthin geht morgens auch mal der selbstständige EDEKA- oder REWE-Kaufmann und holt sich z. B. Erdbeeren, die er als Ergänzungssortiment verkaufen kann.

Ich glaube, wenn man das schon mal auseinanderhält und weiß, dass es zwei Dinge gibt, die Großmarkt heißen und die gar nichts miteinander zu tun haben, da sowohl die Bezugs- als auch die Absatzwege sehr unterschiedlich sind, dann ist für die Diskussion schon ganz viel gewonnen.

Dr. Gregor Kaiser (GRÜNE): Meine Frage geht an Frau Dorn vom Ernährungsrat. Herr Gödde hat ja davon gesprochen, wie wichtig Großmärkte für die Wochenmärkte sind, und gesagt, dass es problematisch ist, dass dort Regionalität wenig vorkommt, auch wenn die Kundinnen und Kunden es gern hätten. Wie sehen Sie die Lage in Köln, wo Sie tätig sind, und was müsste sich sozusagen aus Ihrer Perspektive ändern, damit regionale Produkte über die Großmärkte – in welcher Bündelungsfunktion auch immer – besser verteilt werden können und damit sich den Landwirten der Region eine Perspektive bietet?

Clara Dorn (Ernährungsrat für Köln und Umgebung): Sie haben es gerade schon angesprochen: Die Wochenmärkte sind anders aufgestellt als der Großmarkt Köln. Es gibt eine Studie von der Universität zu Köln, in der überprüft wurde, was eigentlich das Angebot der Kölner Wochenmärkte ist. Dort haben wir durchaus ein großes regionales Angebot. Aber es lässt sich eben feststellen, dass dort vor allem Händler sind, die das entweder von anderen Erzeugern oder aus der eigenen Erzeugung bekommen. Dort findet vor allem Direktvermarktung statt.

Nur ein Drittel der dortigen Marktbesuchenden holt die Ware tatsächlich vom Großmarkt. Das hat in Köln damit zu tun, dass das, was auf dem Kölner Großmarkt angeboten ist, nicht mehr unbedingt von Direkterzeugenden aus der Region kommt. Das hat mit der Perspektivlosigkeit des Kölner Großmarktes zu tun. Das muss man allen, die dort wirtschaftlich tätig sind, absolut lassen: Wo keine Klarheit und keine Zukunftsperspektive ist, versucht man, alternative Vermarktungswege aufzubauen. Das ist in Köln passiert. Das bedeutet aber für den Kölner Großmarkt, dass dort beim Angebot Regionalität eine untergeordnete Rolle spielt. Das ist eigentlich verheerend, und das ist eigentlich auch das, was mit dem Antrag von Ihnen thematisiert wird: Welche Rolle sollten Großmärkte spielen? Die Funktion des Großmarktes wird in Köln eben nicht

mehr durch den Großmarkt geleistet. Dort sind es Händlerinnen und Händler, deren Zahl auch noch rückläufig ist; das hat Frau Degener gerade angesprochen. Das heißt, wir generieren durch den Kölner Großmarkt keinen ernst zu nehmenden und zuverlässigen Absatzmarkt mehr für die regionalen Erzeugerinnen und Erzeuger in und um Köln. Das ist schwierig.

Wenn man mit denen spricht und sagt: „Es gibt in Köln eine Ernährungsstrategie, und es gibt Beschaffungskriterien, die die Stadt Köln auch für ihre Außer-Haus-Verpflegung aufstellt und in denen ganz viel von Regionalität und von Nachhaltigkeitskriterien die Rede ist“, dann wird immer gefragt, woher die Konsumseite das eigentlich herbekommt, also die Gastronomie, aber auch die Kitaverpfleger, die Caterer, die Krankenhauskantinenbetreiber. Es gibt keine einfache Art und Weise, da heranzukommen, obwohl sie das möchten oder müssen.

Auf der anderen Seite ist es für die Landwirtinnen und Landwirte in der Region in Bezug auf Absatzwege ganz schwierig, zu sagen: „Ich möchte das wirklich regional vermarkten.“ Da kommen zwei Seiten nicht zusammen. Das ist die Rolle, die der Großmarkt eigentlich übernehmen sollte. In Köln tut er das aufgrund verschiedener Strukturen eben nicht. Das ist der entscheidende Punkt, wenn es darum geht, wie ein Großmarkt in Zukunft aufgestellt werden sollte – die Frage nach dem Wo klammern wir an dieser Stelle einmal aus –: Dann muss ein Großmarkt das leisten, dann muss er Regionalität abbilden, und dann muss er zu einem gewissen Grad auch Nachhaltigkeitskriterien abbilden. Das stellt überhaupt nicht infrage, dass dort auch Südfrüchte und anderes angeboten werden dürfen, aber solange er nicht die Kernkompetenz leistet, wird der Großmarkt keine Rolle dabei spielen, wenn es darum geht, regionale Absatzmärkte zu generieren. Das ist eigentlich das, was hier verhandelt werden soll.

Vorsitzende Dr. Patricia Peill: Herr Kluge, Sie möchten sich dazu auch noch äußern? – Dann bitte sehr. Herr Abg. Dr. Kaiser hat keine Einwände dagegen.

Uwe Kluge (Gemeinschaft zur Förderung der Interessen der deutschen Frischmärkte): Ich nenne Ihnen einmal drei Beispiele. Wenn Sie die Großmärkte Stuttgart, Hannover und Bremen nehmen, dann werden Sie feststellen, dass dort Rahmenbedingungen vorherrschen, die es Erzeugerbetrieben ermöglichen, dass sie dort vermarkten können. Das sind die sogenannten Erzeugermarkthallen. Die sind einfach gebaut. Dort können landwirtschaftliche Produktionsbetriebe mit ihren Fazilitäten hineinfahren. Sie laden dann in der Regel Paletten ab, vermarkten direkt und verschwinden wieder. Die brauchen keine Kühleinrichtung und keine großen Rahmenbedingungen. Da funktioniert das.

Wenn ich mir Köln ansehe, dann stelle ich fest, dass diese Strukturen einfach nicht vorhanden sind. Insofern gibt es für alle unterschiedlichen Vermarkter, die auf Großmärkten und üblicherweise gut funktionierenden Märkten lokalisiert sind, diese Rahmenbedingungen. Wenn Sie einen Fischhändler haben, dann können Sie sich vorstellen, dass der Edelstahl-, Tiefkühlvorrichtungen usw. haben muss. Für den gibt es dann vielleicht eine Spezialitätenhalle, in der solche Unternehmen untergebracht sind. Oder

es gibt Markthallen, in denen Blumen vermarktet werden, die auf 12 oder 13 Grad temperiert sind, damit die Blumen nicht kaputt gehen, und wo es auch Kühlräume für Schnittblumen usw. gibt. So sind Großmärkte eigentlich aufgebaut. Das Fernziel wäre ein Frischezentrum, wo man alles bekommt, quasi eine Art One-Stop-Shopping. Da hat man dann auch die Ähnlichkeit zu Shoppingcentern oder Einzelhandelseinrichtungen. Es gibt viele kommunale Beispiele, die häufig in Form einer GmbH geführt sind; die kann man sich ansehen. Dann hat man Best-Practice-Beispiele.

Julia Kahle-Hausmann (SPD): Meine Frage richtet sich auch an Sie, Frau Dorn. Sie haben in Ihrer Stellungnahme geschrieben, dass 50 % des Gesamtsortiments aus der Region kommt. Gerade eben haben Sie gesagt, es sei sehr viel weniger. Möglicherweise habe ich Ihre Stellungnahme in der Eile falsch gelesen. Diesbezüglich wünsche ich mir eine Aufklärung.

Herr Dr. Brügger hat in Bezug auf Regionalisierung gerade gesagt, nur regional reiche nicht aus und es gebe viel größere Bedarfe. Frau Dorn, in Ihrer Stellungnahme fordern Sie Food Hubs als Ergänzung bzw. als Aufbau von Großmärkten. Wir sehen jetzt aber immer mehr, dass Großmärkte nach und nach von der Bildfläche verschwinden. Dass ein Großmarkt wie z. B. der in Köln neu aufgebaut werden könnte, wenn man für diesen woanders einen Platz findet, sei erst einmal dahingestellt. Wenn sich die beiden Einrichtungen irgendwie voneinander unterscheiden, hätte ich von Ihnen gern die Kriterien genannt. Wie ist das Konzept bei den Food Hubs? Ich habe auf der „Grünen Woche“ jetzt den Food Hub Düsseldorf kennengelernt. Wenn ich das als ein Beispiel für einen Food Hub nehme – Sie schütteln jetzt schon den Kopf; ich nehme an, Sie verstehen meine Fragen –, dann frage ich mich, wie das mit dem regionalen Konzept funktionieren soll.

Clara Dorn (Ernährungsrat für Köln und Umgebung): Ich mache zwei Fragen daraus: zum einen bezüglich der 50 % und zum anderen hinsichtlich der Food Hubs.

50 % des Gesamtsortiments auf den Wochenmärkten in Köln kommen aus der Region. Wenn wir uns aber einmal anschauen, wie das regionale Sortiment dort auf den Wochenmarkt kommt, dann stellen wir fest, dass das nur zu einem gewissen Teil vom Großmarkt kommt. Wahrscheinlich organisieren sich die Erzeuger untereinander selbst. Es handelt sich vermutlich nur zu ca. 10 % um einen reinen Erzeugerhandel. Wir haben ja gerade mehrfach gesagt, dass man mehr anbieten muss als nur Kürbis und Kohl. Das heißt, die organisieren sich in der Region untereinander und kaufen zu. Das trägt auch zu dem regionalen Angebot mit einem Anteil von 50 % auf den Kölner Wochenmärkten bei. Wenn man aber fragt, woher man die Waren hat, dann sagt nur ein Drittel der Wochenmarktbesuchenden, dass sie vom Großmarkt kommen. Sie sehen: Es gibt eine Diskrepanz zwischen Regionalität und Beschaffung vom Großmarkt.

Jetzt komme ich zum Thema „Food Hub“ bzw. „Wertschöpfungszentren“ – wie wir das Kind am Ende nennen, soll jetzt einmal egal sein –: Der Food Hub NRW ist etwas ganz anderes. Dabei handelt es sich um einen Verein, der sich für Start-ups aus der Foodszene

einsetzt und diese fördert. Das ist etwas ganz anderes. Food Hubs kommen eher aus den USA. Dort sind einfach größere Distanzen zurückzulegen. Das ist grundsätzlich überhaupt nicht separat zu einem Großmarkt zu sehen. Es kommt eher auf das Inhaltliche, also das, was dort passiert, an. Food Hubs bieten kleinen und mittelgroßen landwirtschaftlichen Betrieben die Möglichkeit, die Waren dorthin zu liefern oder gemeinschaftlich die Anlieferung zu organisieren. Die kommen dort an und werden dort kommissioniert. Wenn ich ein relativ kleiner Betrieb bin, der aber doch schon wieder ein bisschen zu groß ist, um die Waren nur auf dem Wochenmarkt oder nur in einem Hofladen anzubieten, dann können in einem Food Hub die Waren kommissioniert werden, sodass die Mengenanforderungen und die Sortimentsanforderungen von z. B. einer Krankenhauskantine, die relativ groß ist, oder einer Schulkantine gedeckt werden können. Von dort aus geht es kommissioniert weiter in die Außer-Haus-Verpflegung. Im Zweifel heißt das bei viele Produkten auch, dass es dort zumindest in einem gewissen Grad Vorverarbeitungsschritte geben muss. Die sind meistens ganz banal. Kartoffeln müssen z. B. gewaschen und zumindest geschält werden, da sie sonst von keiner Großküche mehr abgenommen werden. Dort gibt es in einem gewissen Grad auch Vorverarbeitungsschritte, bevor es dann in die Außer-Haus-Verpflegung geht.

Das Thema „Außer-Haus-Verpflegung“ steht bei dem Konzept der Food Hubs noch einmal ganz deutlich im Vordergrund. Die Gastronomie ist relativ flexibel, da sie es auch über ihre Preise bei den Kundinnen und Kunden steuern kann. Dahingegen ist die Außer-Haus-Verpflegung – die Gemeinschaftsverpflegungen, um ein wenig spezifischer zu sein – preislich und auch im Angebot anders aufgestellt. Das heißt, da kann man durch Bündelungsstrukturen wirklich auch die erreichen, um zu sagen: „Wir schaffen ein regionales Angebot, sodass die Gemeinschaftsverpflegung von dort auch beschaffen kann.“ Das ist bisher sehr schwierig. Darauf liegt der Fokus der Food Hubs. Das bedeutet überhaupt nicht, dass Wochenmärkte keine Rolle mehr spielen oder dass sich Marktbeschickende dort nicht bedienen. Die Food Hubs legen einen Fokus auf die kleinen Betriebe auf der Erzeugerseite, denken aber auch die großen Betriebe in der Gemeinschaftsverpflegung mit.

Zacharias Schalley (AfD): Ich würde meine Frage aus der letzten Runde noch mal an Herrn Kluge stellen. Welche Erkenntnisse haben Sie über die Struktur der Wochenmärkte in Nordrhein-Westfalen, gerade was die Organisationsform – genossenschaftlich oder als Unternehmen organisiert; die Stadt nur als Bereitsteller des Ortes – angeht, und hinsichtlich der Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit und der Zukunftsfähigkeit von Wochenmärkten?

Uwe Kluge (Gemeinschaft zur Förderung der Interessen der deutschen Frischemärkte): Meinen Sie Großmärkte?

Zacharias Schalley (AfD): Ja.

Uwe Kluge (Gemeinschaft zur Förderung der Interessen der deutschen Frischmärkte): Gut, dann passt es wieder. – Sicherlich kann man sich darüber unterhalten, wie die Eigentümerschaft eines typischen – sagen wir mal – städtischen Großmarktes aussehen muss. Die Beispiele in Nordrhein-Westfalen sind jetzt nicht so vorzeigewürdig. Wir haben bisher hauptsächlich über die Großmärkte Düsseldorf und Köln gesprochen. In Duisburg beispielsweise sind wir in Form einer GmbH organisiert – wir sind also kein Eigenbetrieb – und betreiben auch Wochenmärkte. Dort ist es zumindest so, dass wir eine schwarze Null schreiben.

Ich war lange Zeit Geschäftsführer in Bremen. Dort haben wir immer Gewinne erzielt, und zwar auch nach einem Neubau. In den Siebziger-, Achtziger-, Neunzigerjahren waren bundesweit alle Großmärkte, die kommunal betrieben wurden, Unternehmen, die Gelder abgeführt haben. Insofern sind diese Anlagen wirtschaftlich zu betreiben, ich muss sie nur mit einem vernünftigen Management betreiben. Ich kann dort dann, wenn ich auch noch investiere und neuen, verschiedenen Unternehmen in den jeweiligen Entwicklungsstufen Räume biete, vernünftig arbeiten. Das ist in Köln und in Düsseldorf irgendwann nicht mehr gelungen.

Ich weiß, dass früher Düsseldorf – ich weiß das, weil ich schon seit über 30 Jahren dabei bin und wir uns regelmäßig in Arbeitsgemeinschaften austauschen und Zahlen vergleichen, auch in Bezug auf Mieten, Auslastung usw. – immer vorne mit dabei war, bis vor gut 10, 15 Jahren. Insofern sind die wirtschaftlich zu betreiben – Punkt. Das ist nachgewiesen. Das kann man auch zukünftig machen.

Zur Betreiberschaft von Wochenmärkten: Als städtische Gesellschaft führen wir auch die Wochenmärkte durch. Ich finde das auch enorm wichtig, weil einem da noch viel deutlicher wird, dass gerade das freie Zulassungsverfahren wichtig ist. Nehmen wir einmal die Weihnachtsmärkte: Da wird auch diskutiert, ob die privat oder öffentlich sind. Ich finde, es macht in öffentlicher Hand schon immer sehr viel Sinn, weil ich das Angebot steuern kann. Um es einmal übertrieben darzustellen: Wenn es 80 Glühweinstände und keine Kunsthandwerkstände mehr gibt, dann wird einem schnell klar, wie wichtig an dieser Stelle ein steuerndes Element ist, damit nicht immer zwingend die Wirtschaftlichkeit im Vordergrund steht, sondern eher eine Ausgewogenheit im Interesse der Verbraucherinnen und Verbraucher.

Dietmar Brockes (FDP): Ich würde gern mit Herrn Professor Dr. Strecker weitermachen. Können Sie uns ansatzweise skizzieren, welche Einflussfaktoren und Möglichkeiten das Land nutzen könnte, um regionale Großmarktstrukturen zu unterstützen und zu stabilisieren?

Prof. Dr. Otto Strecker (AFC Consulting Group): Da kommt es wahrscheinlich darauf an, wen man sozusagen stabilisieren möchte, weil die Betreiberstruktur ganz unterschiedlich ist, denn wir haben private Betreiber, städtische Betreiber und alle möglichen Zwischenformen. Wie gesagt, es ist vielleicht nicht ganz verkehrt, erst einmal ein bisschen Ordnung hineinzubringen, um dann zu überlegen, wo das jeweilige Pack-ende ist.

Ich glaube, man muss sich auch dahin gehend ehrlich machen, dass man einen gewissen Strukturwandel anerkennt. Es hat keinen Sinn, so zu tun, als gäbe es den nicht. Gerade in der Gastronomie gibt es einen großen Trend – ich frage mal Herrn Dr. Brügger und Herrn Kluge, ob sie mich diesbezüglich bestätigen – zum Zustellgroßhandel und zum Zustellhandel insgesamt. Viele Gastronomen bestellen immer mehr bei Zustellhändlern und kaufen das immer weniger im Sichthandel, also vor Ort, dort, wo man die Waren selbst abholt. Das führt natürlich dazu, dass es auch einen gewissen Nachfrage-rückgang für diese Verkaufsformate gibt, von dem die Maus keinen Faden abbeißt. Das ist einfach so. Diesen Strukturwandel gibt es, und das müssen wir schon anerkennen. Man muss es vielleicht auch hinnehmen, dass es in der Summe und auf Dauer ein bisschen weniger Sichthandelsformate gibt, als es sie in der Vergangenheit gegeben hat.

Gleichwohl gibt es, glaube ich, einen großen Bedarf und auch ein überwiegendes Interesse – das nehme ich auch in den Ausführungen der Experten wahr – daran, dass man diese Formate und auch die Großmärkte gern erhalten möchte und dass man dafür Wege sucht. Ich kann das aus dem Stand jetzt nicht abschließend sagen, aber vieles hat mit dem Zustand und auch mit den Investitionen in die Strukturen und Gebäude zu tun. Wenn die wirklich so marode sind, wie es sich teilweise darstellt, dann ist das nicht nur lebensmittelrechtlich schwierig, dort etwas Vernünftiges zu betreiben, sondern dann finde ich auch nur wenige, und zwar sowohl auf der Anbieter- als auch auf der Nachfragerseite, die daran interessiert sind, auf dem Großmarkt miteinander zu verkehren.

Daher muss ich Wege suchen, wie ich Investitionen ermögliche. Dabei kann es sich um privates Kapital handeln, es können aber auch Fördergelder, zinsvergünstigte Kredite oder anderes sein. Ich glaube, da gibt es einen großen Instrumentenkasten, der im politischen Raum insgesamt nicht neu, sondern bekannt ist und den man auch mal daraufhin abklopfen muss, inwiefern er für solche Aktivitäten zur Verfügung stehen und nutzbar gemacht werden kann. Viel geht natürlich mit privatem Kapital. Per se muss der private Betreiber auch nicht automatisch der schlechtere Betreiber sein. Es ist jedenfalls eine Option, Märkte auch privat zu betreiben. Das wird auch gemacht. Von Hannover und Stuttgart wurde schon berichtet, wo die Märkte eben von den Händlern selbst betrieben werden. Davon hängt letztlich auch ab, über welche Instrumente ich sie fördern kann.

(Zuruf Uwe Kluge [Gemeinschaft zur Förderung der Interessen der deutschen Frischemärkte])

– Was hatten Sie eben gesagt? Hannover ist eines, was von den Händlern betrieben wird.

(Uwe Kluge [Gemeinschaft zur Förderung der Interessen der deutschen Frischemärkte]: Das stimmt!)

– Genau. Und die Händler betreiben darauf. Das ist in meiner Stellungnahme auch ausgearbeitet. Es gibt halt die unterschiedlichsten Spielarten. Man muss dann eben von Fall zu Fall genau schauen, mit welchem Instrument ich da herangehen kann.

Dr. Ralf Nolten (CDU): Ich habe eine Frage an Herrn Kluge, und zwar anknüpfend an die Ausführungen gerade. Die kommunalen Spitzenverbände haben in ihrer Stellungnahme ausgeführt, aus Sicht des Europarechts ergebe sich keine Verpflichtung zur Aufrechterhaltung von Großmärkten, um die Versorgungssicherheit der Bevölkerung zu gewährleisten. Es gibt also keine Verpflichtung.

Jetzt die Frage: Wenn wir jetzt investieren: Wer ist in der Pflicht – in Anlehnung an das, was Herr Professor Strecker gerade gesagt hat –: diejenigen, die den Großmarkt bisher tragen, oder wer?

Uwe Kluge (Gemeinschaft zur Förderung der Interessen der deutschen Frischmärkte): Wer ist in der Pflicht? Ich glaube, die Frage ist, in welcher Rolle sich eine Kommune sieht, die einen Großmarkt besitzt. Da sage ich zunächst einmal: Eigentum verpflichtet; der Eigentümer ist zunächst einmal dran. Am Ende ist es eine Gretchenfrage. Letztendlich bezahlt der Großhandel über die Mieten bei der Kalkulation des Großmarktmodells den Großmarkt. Ich würde die vage Behauptung aufstellen, dass die Düsseldorfer und Kölner Großhändler den Großmarkt schon zwei- oder dreimal bezahlt haben, um das einmal rein wirtschaftlich zu betrachten. Es ist aber nicht mehr investiert worden.

Daher stellt sich die Frage, ob aus den Aussagen der Europäischen Kommission eine Verpflichtung herauszulesen ist. Die Frage ist, ob das eine politische Rechtfertigung ist, tätig werden zu müssen. Ich meine: Wenn man sich für die Lebensqualität der Menschen in einer Stadt verantwortlich fühlt und man die Vorteile eines Großmarktes, des Marktgeschehens, auf welcher Handelsebene auch immer, erkannt hat, dann sollte die Erkenntnis wachsen, dass nicht ausschließlich wirtschaftliche Rahmenbedingungen zu einer Entscheidung führen dürfen, sondern das Gemeinwohl. Ich meine, ich habe das auch hergeleitet.

Deshalb gibt es dort funktionierende Großmärkte, wo die Städte wirtschaftlichen Nutzen daraus ziehen; und es gibt eben andere Beispiele, wo städtische Großmärkte eben heutzutage so sind, wie sie dastehen. Deswegen würde ich gar nicht von einer Verpflichtung, sondern von einer politischen Verantwortung sprechen, solche Einrichtungen möglichst zu erhalten. Eine Rahmenbedingung dafür kann z. B. der Grundstückspreis sein. Es können aber auch Anschubhilfen sein. Vielleicht gibt es auch Mischvarianten, beispielsweise über Erbbaurechte. Es gibt unterschiedliche Konstellationen, die man sehen kann.

Wichtig muss meiner Meinung nach bleiben, dass zum einen eine Kommune weiterhin das Recht auf der Liegenschaft hat, weil vor 30 Jahren viele Liegenschaften von der öffentlichen Hand auch mal aus der Hand gegeben wurden. Das dreht man heute für teuer Geld zurück. Das heißt, wenn ich immer Eigentümer des Grundstücks bleibe, beispielsweise beim Wochenmarktplatz – die werden auch nicht verkauft –, dann kann ich steuern. Genau das gilt es, mit den jeweiligen Partnern, die bei diesem Konzept dabei sind, auszutarieren.

Ich glaube, das wäre auch der Lösungsweg für Düsseldorf und für Köln: dass man diese Leute konstruktiv zusammenbringt – es kann ja, glaube ich, keinen Zweifel daran geben, dass die Einrichtungen richtig und wichtig sind –, um dann diesen Lösungsweg zu finden. Man muss erkennen, dass diese Einrichtungen – großflächig, meistens ebenerdig, einetagig – keine so hohe Wertschöpfung bringen können wie eine Fabrik oder ein Kaufhaus über mehrere Etagen. Das ist eigentlich das Kernproblem: dass die zentralen Liegenschaften, dort, wo sie heute sind, über Lobbyisten oder aufgrund anderer Funktionen in einer Stadt Begehrlichkeiten wecken. Das muss man, glaube ich, überwinden. Das darf aber nicht 30 Jahre dauern.

Dr. Gregor Kaiser (GRÜNE): Ich stelle noch mal eine Frage an Hugo Gödde. Ich habe ihn gerade zucken sehen, als es um Organisationsformen und Verantwortung ging. Ich hatte das Gefühl, dass er zu diesen Bereichen auch etwas sagen möchte. Deswegen frage ich danach, wie Sie, Herr Gödde, das sehen.

Hugo Gödde (Arbeitsgemeinschaft bäuerliche Landwirtschaft): Zwei Richtungen möchte ich ansprechen. Erstens: Die Großmärkte sind für die Wochenmärkte von zentraler Bedeutung. Sie müssen natürlich funktionieren. Damit wir nicht immer über Düsseldorf und Köln reden, wo es offensichtlich schon seit längerem Probleme gibt, bringe ich noch mal Dortmund ins Gespräch. Für das Münsterland ist es von großer Bedeutung, dass der Großmarkt dort funktioniert.

Auf den Wochenmärkten sagen mir alle, mit denen ich zu tun habe: In den Sommermonaten natürlich 70 % regionale Produkte – in den Sommermonaten, nicht im Winter. Auch der Wochenmarktbesucher muss Bananen, Apfelsinen, möglicherweise auch Avocados – darüber kann diskutiert werden, aber so ist es nun mal – haben; das sind die anderen 30 %. Im Winter ist es anders, da drehen sich die Dinge. Viele sagen mir: Spanische Erdbeeren sind für Wochenmärkte ein No-Go in der Hauptzeit; da braucht man welche aus der Region. Das gilt auch für eine Reihe von Gastronomen, die bestimmte Produkte wie Spargel oder Erdbeeren – das gilt selbstverständlich nicht für alle Produkte – ausweisen hinsichtlich dessen, wo sie sie gekauft haben usw. Daher ist das von großer Bedeutung. Für die ist es auch wichtig, weil der Großmarkt ein breiteres Sortiment anbieten kann, nämlich das, was man sich nicht selbst bei jedem Bauern abholen kann, ansonsten müsste man 30 oder 40 Bauern anfahren. Für ein breiteres Sortiment ist der Großmarkt wichtig.

Das Nächste ist: die hohe Frische. Nehmen Sie beispielsweise Erdbeeren aus Spanien: Bis die hier sind und wenn sie dann vielleicht noch einen Tag liegen, sehen die alt aus. Dafür ist natürlich der enge Kontakt zu den Bauern, da, wo es möglich ist, auch über den Wochenmarkt, gut. Das heißt natürlich, man muss früh aufstehen. Das ist ein strukturelles und personelles Problem, das wir haben; das dürfen wir nicht unterschätzen. Man muss nachts um 3 Uhr da sein, damit man wirklich die frische Ware bekommt und man um 6 Uhr auf dem Wochenmarkt stehen kann.

Die Struktur des Großmarktes muss auch funktionieren. Auch das ist nicht ohne Weiteres gegeben. Man muss auch das entsprechende Personal haben, das das macht.

Auch die müssen sozusagen permanent Nachtschichten schieben. Auch das Personal muss man erst einmal haben. Es wird häufig beklagt, dass das nicht mehr sehr viele Leute machen wollen. Auch die bisherigen Händler haben Nachwuchsprobleme.

Das Ergebnis in Dortmund ist, dass wir einen großen Teil von ausländischen Mitarbeitern oder ausländischen Händlern haben, die bei den Deutschen in der Generation davor gelernt haben und das jetzt weiterhin machen. Wenn Sie den Großmarkt in Dortmund kaputt machen wollen, brauchen Sie nur zu sagen: „Ausländer raus!“ Dann hat sich nämlich die Sache sofort erledigt, weil der dann nicht mehr tragfähig ist. Die Fragen von Personal und Nachfolgewirkungen halte ich für sehr bedeutsam.

René Schneider (SPD): Meine nächste Frage geht an Herrn Kluge. Ich möchte bereits ein kleines Zwischenfazit ziehen, weil ich glaube, dass von allen Seiten deutlich geworden ist, dass die Großmärkte für die Versorgung der Menschen in Nordrhein-Westfalen wichtig und auch nicht wegzudenken sind. Wir finden auch jetzt schon eine Bestätigung für den Titel unseres Antrags „Ohne Großmarkt kein Wochenmarkt“. Das ist hier ja auch expressis verbis so bestätigt worden. Es wurde auch gesagt, dass Großmärkte letztlich die letzte Alternative für Erzeuger, aber auch für Verbraucher geworden sind, gegen oder für das Oligopol des Lebensmitteleinzelhandels.

Vor dem Hintergrund, dass Großmärkte jetzt bedroht sind – Düsseldorf, Köln, ich habe gehört, Dortmund kippt so ein bisschen –, frage ich Sie, Herr Kluge, wer eigentlich die Stelle ist, die verantwortlich wäre, um für Rettung und Vermittlung zu sorgen. Wenn wir feststellen, dass Großmärkte für die Menschen, für die Versorgungssicherheit und für die Daseinsvorsorge relevant sind, also eine öffentliche Relevanz haben, und wenn wir darüber sprechen, eine Ernährungsstrategie für Nordrhein-Westfalen einzuführen, die irgendwann einmal auch umgesetzt werden soll und wofür wir dann Strukturen wie Food Hubs brauchen – Food Hubs ist für mich eigentlich der englische Begriff für Großmarkt –, wir also all diese Dinge brauchen – was aber noch dauert –, und wir dann aber zulassen würden, dass Großmärkte sterben, dann wäre es doch wichtig, zu wissen, wer eigentlich die Stelle wäre, die – ohne dass es eine gesetzliche Norm oder eine Resolution oder ein europäisches „Du musst aber“ gibt – dafür sorgen könnte, dass sie halten, dass sie nicht schließen, dass vermittelt wird, dass verfahrenere Situationen aufgedrösel werden und dass meinetwegen vielleicht auch noch mal frisches Geld nachkommt. Welche Stellen könnten das sein? Sie werden vermutlich wissen, dass ich natürlich gern hören würde, das sei das Land. Sie sind aber schon groß und werden eine eigene Meinung haben. Die würde ich an dieser Stelle gern hören.

Uwe Kluge (Gemeinschaft zur Förderung der Interessen der deutschen Frischemärkte): Eine eigene Meinung zu haben, ist gut, wichtig und richtig. Am Ende könnte es das Land sein. Ich habe die ganze Zeit gegrübelt, wie man das konstruieren möchte. Die EU hat das erkannt; die Bundesrepublik macht eine Ernährungsstrategie. Die Länder haben sicherlich eine Verantwortung. Ich sage mal so: Am Ende muss die Vernunft siegen und muss die Erkenntnis eintreten, dass das gut und richtig ist.

Ich kann nicht genau sagen, welche Stelle das jetzt im Land wäre. Vielleicht gibt der heutige Prozess einen Anstoß, dass man sich fachlich damit auseinandersetzt und die Erkenntnis bekommt, das Land könnte den Kommunen Düsseldorf und Köln helfen. Das wird schwierig sein; generell Programme aufzulegen, wird dauern. Ich weiß gar nicht, wie viel Zeit wir in Köln und Düsseldorf noch haben. Wir brauchen ja kurzfristige Lösungen und ein An-den-Tisch-Kommen, und wir müssen gemeinsam konstruktiv an Lösungen arbeiten. Ich glaube, diese Prozesse muss man forcieren.

Die Frage, welche Stellen das sein könnten, können Sie besser beantworten. Vorhin wurde von jemandem gesagt, ich könnte das Gutachten erstellen. Ich bin nebenamtlich Vorstandsvorsitzender der Frischemärkte. Ich mache das schon seit vielen Jahren gern, aber das könnte ich neben meinem Hauptjob in Duisburg nicht machen – ganzheitlich betrachtet. Man muss auch wirklich damit aufräumen, worüber man spricht. Ich habe versucht, das in meiner Stellungnahme zu machen und aufzuzeigen, worüber wir an dieser Stelle eigentlich genau reden. Man muss politisch ins Doing kommen, aber auch bei den Kommunen muss das Bewusstsein da sein. Man sollte wirklich alle politischen Themen außen vor lassen – wer gerade was macht –, da wir etwas tun müssen. Denn wir ernähren uns. Das, was wir in den Mund einführen, muss doch die Vielfalt abbilden. Daran muss doch auch ein Interesse bestehen – und nicht nur dafür, dass wir einen Stecker reinstecken und dass wir für unsere Kinder Hustensaft haben. Es sind so viele Dinge, die wir nicht mehr in der Hand haben.

Deswegen sage ich: An dieser Stelle geht es nicht darum, dass wir satt werden, sondern darum, dass man beim Italiener vielleicht bestimmte Tomaten nicht mehr kaufen kann; denn dann wundert man sich, dass man nur noch die Einheitstomaten bekommt, weil diese billig, schnell und in großen Mengen irgendwo in Deutschland distribuiert werden. Genau das ist der Unterschied.

Wollen wir uns diese Qualität in der Ernährung nehmen? Ich meine, wir haben keine Sorge, vielmehr haben wir es einfach verpennt, gerade in den zwei Kommunen. Es gibt andere gute Beispiele. Deswegen muss das angepackt werden. Das Thema „Ernährung“ finde ich bedeutend, natürlich auch für alle Einrichtungen. Wenn wir über eine Kita reden würden, dann wären wir uns alle einig: Dann würden wir rausgehen. Ja, die Kitas brauchen das. Die LEHs können denen diese kleinen Mengen nicht in den Zeitfenstern zustellen. Wenn die nicht alle die gleichen Tomaten essen sollen, dann müssen wir uns zusammenraufen, diese Prozesse schnell aufgreifen – gerade für Köln und Düsseldorf – und aktiv werden. Das wäre mein Appell, ohne Ihnen jetzt richtig sagen zu können, welche Stelle das machen sollte.

Dietmar Brockes (FDP): Ich richte meine Frage an Herrn Professor Strecker. Inwiefern können Großmärkte einen funktionierenden Wettbewerb und eine funktionierende Preisbildung im Handel mit Nahrungsmittel im Sinne der Produzenten und Verbraucher gewährleisten?

Prof. Dr. Otto Strecker (AFC Consulting Group): Die Großmärkte nehmen dabei eine wichtige Funktion ein. Darüber haben wir schon viel gesprochen. Wenn man jetzt

fragt, wie man die Funktionsfähigkeit der Großmärkte weiter erhalten kann – ich knüpfe einmal kurz an das an, was Herr Kluge ausgeführt hat –, dann haben wir es mit der Unterschiedlichkeit von Betreibermodellen, von Warengruppen, von Eigentümerstrukturen – das ist wie ein Rubik's Cube, der ganz viele unterschiedliche Kombinationsmöglichkeiten hat – zu tun.

In Köln und Düsseldorf ist es ja so, dass ich bestimmte Kombinationsmöglichkeiten schon verwerfen kann, weil man diese bereits ausprobiert hat. Man hat z. B. Investoren an den Tisch geholt. Damit ist man aber nicht weitergekommen. Aber es gibt noch eine Vielzahl an weiteren Kombinationsmöglichkeiten. Ich glaube, diese muss man im Grunde genommen durchspielen. Man muss auch schauen, wie man konkret helfen kann, damit sie zum einen die preispolitische Funktion, die Herr Brockes angesprochen hat, aber vor allem auch die Versorgungsfunktion in Bezug auf die regionalen Produkte wahrnehmen können. Die Versorgung mit regionalen Produkten wollen wir auch fördern, und zwar nicht nur in Bezug auf die Wochenmärkte.

Ich will es noch mal ganz deutlich sagen: Gefährdet sind auch die selbstständigen Obst-und-Gemüse-Händler, die es noch gibt. Die versorgen sich auch in hohem Maß bei den Großmärkten. Die haben auch eine ganz wichtige Funktion für unsere Stadtteile, für die Innenstädte usw. Die stellen auch eine wichtige Alternativfunktion zum Lebensmitteleinzelhandel dar. Auch das ist wahnsinnig wichtig. Ich kann mir vorstellen – je nachdem, welche Kombination meines Würfels ich gerade habe –, dass man sich mal auf die Bereitstellung eines Grundstücks zurückzieht und die Einrichtung einem privaten Betreiber, der eigene Finanzierungsmodelle mitbringt, überlässt oder dass man in der Lage ist, jemandem das Grundstück zu einem günstigen Erbpachtsatz zu überlassen. Es gibt aber auch andere Konstellationen, bei denen ich als Kommune oder kommunaler Betrieb alles aus einer Hand mache – sozusagen vom Besitz und dem Betrieb dieses Großmarktes bis hin zum Betrieb des Wochenmarktes oder der Wochenmärkte. Da habe ich dann ganz andere Finanzierungsbedarfe, vielleicht aber auch ganz andere Finanzierungsquellen.

Wir haben eine Förderbank, die Möglichkeiten bietet. Es gibt Zinssätze, über die man etwas tun kann. Es gibt auch eine Vielzahl an bestehenden Förderprogrammen, die man durchflöhen muss, für welche dieser Kombinationsmöglichkeiten unseres Zauberwürfels es ein Packende gibt. Deshalb glaube ich schon, dass Sie auf der richtigen Spur sind, erst einmal Ordnung hineinzubringen, dann zu überlegen, welche strukturellen Möglichkeiten vorhanden sind, und danach zu schauen, für welche Möglichkeiten sich im politischen Raum tatsächlich welche Handlungsoptionen und welche konkreten Fördermöglichkeiten bieten. Dann muss man auch darüber nachdenken, an welchen Stellen vielleicht das Land etwas in der Hand hat und an welchen es sich um ganz andere Player handelt, die am Ende das Heft des Handelns in der Hand halten müssen, z. B. die Förderbank des Bundes oder wer auch immer.

Dr. Ralf Nolten (CDU): Wenn man sich einmal die Händlerliste in den einzelnen Großmärkten anschaut, dann stellt man fest, dass dort viele Händler sind, die mit Waren aus der Türkei, Griechenland, Italien usw. oder mit tropischen Früchten handeln. Da

bin ich bei Ihnen: Die wollen wir auch immer noch da haben, und da soll auch noch immer die Bereitschaft da sein, da arbeiten zu wollen, um das einmal vorweg zu sagen.

Auf der anderen Seite erleben wir – das hat Herr Professor Strecker gerade noch mal gesagt; an Sie richte ich deshalb auch meine Frage – aber auch, dass – ich führe noch mal das Beispiel Landgard an; ich will jetzt keine Schleichwerbung betreiben, ich möchte nur einmal die Entwicklung aufzeigen – die Bedeutung von Zustellgroßhändlern zunimmt. Auch Landgard hat mittlerweile ein internationales Sortiment usw. Die Frage ist: Wohin entwickelt sich das eigentlich? Beim Großmarkt findet Handel an einem Standort statt, und beim anderen ist es eigentlich eher eine Bewegung auf der Straße. Ich will jetzt nicht sagen, es handle sich um „just in time“, denn da wären wir eher im Produktionsbereich. Es handelt sich dabei aber um eine Konsequenz aus der Optimierung von Logistikketten. Wo sehen Sie da die Entwicklung?

Prof. Dr. Otto Strecker (AFC Consulting Group): Wenn wir auf die Entwicklung im Großhandel schauen und sehen, welche Marktanteile die METRO über die letzten 20 Jahre an den Zustellgroßhandel verloren hat, dann ist eigentlich klar, wohin der Trend in der Gastronomie, aber auch im Fachhandel eigentlich geht: Der Zustellhandel gewinnt dort immer mehr. Das hat verschiedene Gründe.

Zum einen betrifft das die Logistikkette: von Tür zu Tür oder von Kühlschrank zu Kühlschrank. Ich kann die Kühlkette wirklich komplett geschlossen halten. Es gibt sozusagen zwischendurch keine Absetzpunkte, indem beispielsweise jemand mit einem Ford Transit zum Großmarkt fahren muss, die Sachen hinten auflädt und dann möglicherweise bei der Rückfahrt in der Sonne im Stau steht, sodass es dauert, bis die Waren das nächste Mal wieder gekühlt werden. Es muss aber eben auch niemand nachts aufstehen. Ich brauche auch das Personal nicht dafür. Es gibt ganze viele Gründe dafür, dass der Zustellhandel über die letzten 20 Jahre gerade in der Gastronomie so wahnsinnig wichtig geworden ist. METRO ist erst jetzt darauf gekommen, umzudenken, und versucht nun, nicht mehr Gegner diese Systems zu sein, sondern selbst Teil dieses Systems zu werden.

Das ist das, was ich sagte. Insofern muss man sich da ehrlich machen, dass es einen Strukturwandel, der auf die Dauer sicherlich nicht mehr die gleichen Strukturen an Sichthandel aufweisen wird, wie wir es aus der Vergangenheit kennen. Das heißt aber nicht, dass es dafür keine Funktionen mehr gibt oder dass man keine Großmärkte mehr braucht. Wir müssen auch immer dazusagen: Es gibt auch Alternativen zum städtischen, zum kommunalen Großmarkt. Dieser kann auch privat betrieben werden. Er könnte auch auf privatem Eigentum stattfinden. Ich kann es halt besser steuern. Da gebe ich Herrn Kluge zu 100 % recht. Gerade wenn ich das in der Verknüpfung zu den Wochenmärkten und zum regionalen Versorgungsgedanken sehe, dann kann man das selbstverständlich eher steuern, wenn eine Kommune selbst den Großmarkt betreibt.

Aber, zum zehnten Mal: Die Spielarten und die Kombinationsmöglichkeiten sind einfach so wahnsinnig vielfältig, dass man das ein bisschen sortieren muss. Aber das ist

ein ganz wichtiger Punkt – das gehört zur Wahrheit dazu –: dass es diesen Trend zum Zustellhandel gibt.

Dr. Gregor Kaiser (GRÜNE): Meine Frage richtet sich an Frau Dr. Degener. Sie haben in Ihrer Stellungnahme in etwa geschrieben: Die IHK Köln akzeptiert marktübliche Mietpreise für Großhandelsflächen. Jetzt haben wir schon vielfach darüber gesprochen, wie bedeutend die Großhandelsplätze aus Gemeinwohlsicht sind und dass sie auch wirtschaftlich betrieben werden können bzw. das zumindest in der Vergangenheit der Fall war.

Jetzt haben wir in den Städten natürlich eine immense Flächenkonkurrenz. Gerade eben ist in einem Nebensatz schon die Konkurrenz um die Flächen angeklungen, als gesagt wurde, es könnten höhere Preise erwirtschaftet werden, wenn andere Interessierte gegebenenfalls diese Flächen in Anspruch nähmen.

Meine Frage ist: Inwiefern kann sich eine Stadtgesellschaft vom – nehmen wir einmal – den Ernährungsrat bis hin zur IHK dafür einsetzen, dass diese Flächen kommunal erhalten bleiben, sodass nicht der Preis, den Unternehmen gegebenenfalls für die Flächen zahlen würden, ausschlaggebend dafür ist, wie eine Kommune handelt? Alle Kommunen sind im Grunde genommen in Handlungsengpässen in Bezug auf die Finanzen. Wenn es darum geht, auf einem 1 ha großen Grundstück höhere Mieteinnahmen einzunehmen, weil es viergeschossig anstatt eingeschossig genutzt wird, dann hat man immense Vorteile. Kann eine Stadtgesellschaft diesbezüglich etwas tun? Sind Sie da in Köln unterwegs? Was kann die IHK dazu beitragen?

Dr. Kristel Degener (Industrie- und Handelskammer zu Köln): Wir sind in der Sache natürlich unterwegs. Natürlich kann auch die Stadtgesellschaft diesbezüglich etwas tun. Wir leben in Zeiten von Flächenkonkurrenz. Es gibt immer weniger Flächen für Gewerbe. Wir haben heute festgestellt, dass ein Großmarkt mit seinem Angebot für die Ernährung und Weiteres unerlässlich ist.

In Köln ist es beispielsweise so, dass die Mieten sehr gering sind. Aber andererseits sind die Gebäude und die Flächen, auf dem die Großmarkthändler untergebracht sind, nicht mehr zeitgemäß. Wenn Sie über den Großmarkt laufen, dann glauben Sie nicht, in welchem Jahr Sie unterwegs sind. Deswegen ist es durchaus denkbar – ich glaube, die Großmarkthändler erwarten es auch gar nicht, dass sie die Flächen weiterhin für 2 € mieten können –, die Mieten anzupassen. Da sehe ich schon Potenzial.

René Schneider (SPD): Ich bleibe bei Frau Dr. Degener. Wir lesen in den Stellungnahmen, die wir vom Städte- und Gemeindebund bzw. von den kommunalen Spitzenverbänden bekommen haben – leider haben wir diese erst heute erhalten, weshalb wir sehr wenig Zeit hatten, uns mit diesen zu beschäftigen; zudem können wir heute keine Nachfragen an die Vertreter stellen –, meine ich, eine Zurückhaltung durchschimmern zu sehen nach dem Motto: „Uns geht es schlecht, wir haben kein Geld, wir müssen sparen. Wenn ihr euch in Düsseldorf über Großmärkte und deren Wichtigkeit unterhaltet, dann mag das ja alles stimmen, aber wir, die Kommunen, nehmen vielleicht Geld in

die Hand, ohne selbst einen finanziellen Benefit zu haben. Denn wir erfüllen eine Leistung, die nicht originär den Steuerzahlerinnen und Steuerzahlern der Stadt Köln zugutekommt, sondern auch denen des Umlands und vielen anderen, weshalb wir eigentlich im landesbedeutsamen Interesse agieren. Wenn ihr Spaß daran habt, dann ist das Konnexität, aber dann müsst ihr selbst das Geld mitbringen.“

Das ist eine Situation, die ich sehr gut nachvollziehen kann. Deswegen habe ich gerade Herrn Kluge auch so dezidiert danach gefragt, wer denn in einer solch verfahrenen Situation überhaupt noch die Moderation übernehmen und sagen kann: „Du, Stadt, wir verstehen dich, aber wir müssen auch die Händler berücksichtigen.“ Die Händler darf man sich nicht als Masse, als homogenen Block vorstellen, vielmehr handelt es sich um viele Einzelinteressen. Mit manchen Händlern kann man vielleicht auch gar nicht so richtig in Kontakt kommen, weil es Sprachschwierigkeiten oder anderes gibt. Das heißt, man kann nicht sagen, man habe zwei Sparringspartner, die man an einen Tisch setzen könne.

Deswegen die Frage an Sie, Frau Dr. Degener – die IHK wird sich ja auch Gedanken hierüber gemacht haben und nicht nur über die Frage, ob es unterstützenswert ist –: Wie könnte denn eine Lösung für die Stadt Köln aussehen? Düsseldorf sehe ich ehrlicherweise fast verloren. Aber in Köln ist vielleicht noch etwas zu retten. Welche Lösungsansätze sehen Sie? Welche Überlegungen für einen Ausweg hat die IHK vielleicht auch schon mal durchgespielt? Wenn es einen Ausweg gibt, können Sie den Lösungsansatz auch gern anhand eines Best-Case-Szenarios aufzeigen, indem Sie alles nach dem Motto „Wir dürfen uns alles wünschen, weil „Dschinni“ aus der Flasche gekommen ist“ aufzählen.

Dr. Kristel Degener (Industrie- und Handelskammer zu Köln): Wir sind mit der Verwaltung, mit der Politik und natürlich auch mit der Interessengemeinschaft „Großmarkt“ in einem sehr engen Austausch und haben vor Ort auch Besichtigungen durchgeführt. Wir haben unserer Oberbürgermeisterin alle möglichen Betreibermodelle kundgetan, die für den Großmarkt durchaus in Erwägung gezogen werden könnten. Wir haben auch Gewerbeflächen ausfindig gemacht, die als Standort infrage kommen könnten. Wir haben alle möglichen Angebote gemacht. Das Problem liegt, glaube ich, eher darin, dass unsere Kommune seit 1998 keine Entscheidung trifft.

Es mangelt nicht an Angeboten und an Lösungsansätzen, wie ein Großmarkt weiter funktionieren könnte. Wir hatten im letzten Jahr auch eine Machbarkeitsstudie für das angedachte Grundstück in Marsdorf durchgeführt. Darin wurde herausgestellt, dass es so nicht wirtschaftlich ist.

Ich muss sagen, dass die Interessengemeinschaft „Großmarkt“ wirklich sehr bemüht ist, für Köln Lösungsvorschläge zu unterbreiten. Aber diese werden leider nicht angenommen.

Dietmar Brockes (FDP): Ich möchte meine nächste Frage gern an Herrn Muß vom Rheinischen Landwirtschafts-Verband stellen. Wie stellt sich die Preisgestaltung auf

den Großmärkten für die Landwirtschaft im Vergleich zum Lebensmitteleinzelhandel dar, bzw. wie groß ist der Abstand zu den tatsächlichen Produktionskosten?

Peter Muß (Rheinischer Landwirtschafts-Verband [per Video zugeschaltet]): Der Preis auf den Großmärkten wird durch Angebot und Nachfrage geregelt. Da findet wirklich noch Preisbildung statt – im Gegensatz zur Vermarktung an den Lebensmitteleinzelhandel, wo mehr oder weniger ein Diktat des LEH vollzogen wird.

Ich kann Ihnen jetzt keine konkreten Zahlen über die Preisabstände nennen. Fakt ist aber, dass es gerade zu Beginn und zum Ende einer Saison, wenn die regionale Erzeugung von den Mengen her relativ gering ist, durchaus auch hohe Preise gibt, die im Lebensmitteleinzelhandel mehr oder weniger ausgeschlossen sind. Wenn dort einmal hohe Preise anfallen sollten, weil ein gewisses Produkt auf dem Markt knapp ist – das kann auch innerhalb einer Saison der Fall sein, wenn es z. B. bestimmte Witterungsverhältnisse gibt –, dann wird im LEH der Verkauf dieses Produkts einfach ausgesetzt. Dann gibt es ganz einfach mal 14 Tage lang keinen Rotkohl, keine Möhren oder irgendein anderes Produkt zu kaufen, wohingegen die Ware, die auf dem Großmarkt verfügbar ist, tatsächlich immer abgesetzt wird. Da werden keine Vorbedingungen dahin gehend gemacht, dass der Preis dem Abnehmer gefallen muss. Daher ist der Großmarkt für die Erzeuger auch eine wichtige Vermarktungsquelle bzw. ein Ort, an dem die Vermarktung tatsächlich noch funktioniert und wo Angebot und Nachfrage noch funktionieren.

Dr. Ralf Nolten (CDU): Beim Zwischenfazit eben war ich schon kritisch. Da mein Kollege die Stellungnahme der Kommunen so direkt wertet, möchte ich ihm widersprechen. Die letzten Sätze in der Stellungnahme sind ganz deutlich:

„Die Resolution bekräftigt die Bedeutung des Großhandels

– im Sinne, wie Herr Professor Strecker es eben gesagt hat: in der Breite, nicht nur bezogen auf Großmärkte –

im Lebensmittelsektor für eine krisenfeste Versorgung der Bevölkerung mit in der EU produzierten Lebensmittel. Sie beinhaltet jedoch keine Forderung nach Erhalt des traditionellen Großmarktmodells, das von der öffentlichen Hand betrieben wird.

Deshalb kann daraus nicht abgeleitet werden, dass Großmärkte als öffentliche Einrichtung zwingend weiterzubetreiben sind, auch nicht unter dem Aspekt der Daseinsvorsorge.“

Da sollten wir eigentlich erst mal festhalten – damit wir da hinterher nicht in eine Interpretation hineinkommen –: Es ist keine direkte Forderung an das Land. Die Kommunen sind also entsprechend gefordert.

Jetzt habe ich eine Frage an Herrn Kluge. Ich würde unterstützen wollen, was Herr Muß gesagt hat: Verschiedene Vertriebswege sind für den Erzeuger immer das Beste. Wenn ich in die Direktvermarktung hineingehen kann, wenn ich mich – im Bereich von

Erzeugergenossenschaften – vertraglich zu bestimmten Mengen absichern kann oder eben auch aktuelle Preisbildung auf dem Großmarkt habe, dann bin ich eigentlich immer für jeden Vertriebsweg gut, weil für mich als Erzeuger der Wettbewerb immer interessant ist. Sie sind aber noch in der – ich will nicht sagen: Notlage – Zwangslage, bei einer Investition überlegen zu müssen, wohin die Reise in den nächsten 10, 20 Jahren geht. Sie konkurrieren mit dem Zustellgroßhandel, der das für sich auch irgendwo ein Stück weit entscheidet.

Ich kann mich in Köln noch daran erinnern, dass man über Bananenreifeung usw. gesprochen hat. Dann wurde gesagt: Das braucht jetzt so aber niemand mehr in diesem Maß. Da hat man dann eine Investition getätigt, bei der sich die Frage stellt, wer das auf Dauer refinanziert. Vielleicht beschreiben Sie einfach einmal den Konflikt aus Ihrer Sicht, wie Sie zukunftsfähige Strukturen erstellen wollen, hinter denen auch eine langfristige Finanzierung steht. Denn wenn es diesen Konflikt nicht gäbe, hätte Köln ja schon längst gebaut.

Uwe Kluge (Gemeinschaft zur Förderung der Interessen der deutschen Frischemärkte): Ich versuche, das kurz darzustellen, weil ich vor 25, 26 Jahren vor einer solchen Entscheidung stand. Wenn Sie mit Banken sprechen und eine Spezialimmobilie wie einen Großmarkt – in Bremen waren es damals 16 ha und 55.000 m² Hallenfläche – finanzieren wollen und dies ca. 100 Millionen Euro kostet, dann denkt man selbst als kommunaler Betrieb genau über das nach, was Sie gerade formuliert haben.

In Bremen haben wir seinerzeit beispielsweise noch ein Gleis zum Großmarkt gelegt, weil ein großes Unternehmen das wollte. Das ist aber nie in Betrieb genommen worden. Insofern muss man wissen, dass eine Infrastruktur, die man aufbaut, nicht genau so auch 20, 25 Jahre nach der Planung laufen wird. Wenn Sie sich heutzutage Einkaufszentren oder die Innenstadtmisere anschauen, dann weiß man genau, wovon ich spreche. Insofern stellt sich die Frage: Sind Großmärkte zukunftsfähig? Das verbirgt sich ja dahinter. Man muss sich überlegen, was man dort macht.

Ich habe Unterlagen aus den Siebzigerjahren gefunden, aus denen hervorgeht, dass in München schon damals über die Zukunftsfähigkeit von Großmärkten diskutiert wurde. Ich war sehr aufmerksam und habe in den alten, staubigen Akten geschmökert. Wenn man genauer gelesen hat, wurde klar, dass auch andere an dem Grundstück interessiert waren. Das ist in München heute übrigens nicht anders. Daher sollte man nicht die Scheu haben, dass die Großmärkte auch in Zukunft keine Bedeutung mehr haben, um das hier in der Kürze zu beantworten. Man wird wissen, dass sich die Strukturen und einzelne Nutzungen verändern werden. Das, was hier beschrieben ist, dass der direkte Verkauf in einer Markthalle abgenommen und der Zustellservice zugenommen hat, ist zu bejahen. Die Flächen, die ein Großmarkt braucht, kann man ungefähr vom Marktumfeld, von den Einwohnerinnen und Einwohnern usw. ableiten. Da gibt es gewisse Mechanismen aus der Vergangenheit, die ganz grob zählen. Man hat natürlich Anforderungen der Akteure, die aktuell da sind. Auch da kann man falsch liegen; das lag ich damals auch.

Ich führe noch mal das Beispiel Bremen an: Der Bremer Großmarkt ist 2002 eröffnet worden; er ist jetzt bezahlt. Alle Kredite sind zeitgemäß zurückgeführt worden. Das Grundstück ist in kommunalem Besitz der Stadtgemeinde Bremen. Dort werden Gewinne in eine Holding abgegeben, an der die Messengesellschaft beteiligt ist. Es diskutiert übrigens niemand darüber, wie viele öffentliche Mittel in Messehallen investiert werden. Man muss vielleicht einmal überlegen, warum das eigentlich so ist – Kommunen stehen im Wettbewerb mit Messehallen – und was die eigentlich verdienen. Es besteht ein öffentliches Interesse an diesen, weil es sich um riesengroße öffentliche Räume handelt, wo sich viele Menschen sehen und zeigen können. Bei Großmärkten ist das nicht der Fall. Diese Einrichtungen haben erst nachgelagert den Vorteil. Insofern muss man das schon genau wissen.

Ich will die Angst davor nehmen, eine solche Investition zu tätigen. Diese muss klug gemacht werden. Und die Fazilitäten, die dort errichtet werden, müssen so funktional und flexibel sein, dass sie den Ansprüchen genügen, insbesondere hinsichtlich des Themas „Energie“. Großmärkte haben, wie Kommunen auch, ein riesiges Energieproblem. Wenn all diese Aspekte beachtet werden, hätte ich keine Sorge, auch großflächig zu investieren. Insofern: Die Erfahrungen sind da, man muss sie nur nutzen.

Dr. Gregor Kaiser (GRÜNE): Ich habe noch mal eine Frage an Hugo Gödde, und zwar anschließend an das, was gerade besprochen wurde in Bezug auf Investitionen tätig und wenn man den Großmärkten sagte, sie hätten eine Zukunft. Sie haben am Anfang schon Begriffe wie „Nachhaltigkeit“, „Taxonomie“, „Klimawandel“ eingeworfen. Was, würden Sie sagen, müssten denn Großmärkte, wenn man sie entwickeln würde, beachten, um für die Zukunft gewappnet zu sein, damit sich die Investitionen, die gerade von Herrn Kluge beschrieben wurden, auch lohnen?

Uwe Kluge (Gemeinschaft zur Förderung der Interessen der deutschen Frischemärkte): Das ist eine schwierige Frage. Wir sind gerade in der Situation, in der es darum geht, ob wir die Großmärkte noch halten und wie die unmittelbare Perspektive aussieht, gerade auch unter den Gesichtspunkten: Wer betreibt die, wer finanziert die usw.? Es ist nicht ganz einfach, aus der derzeitigen Situation herauszukommen. Sie wurde hier auch schon beschrieben: die Zustellentwicklung von Märkten, Oligopol der vier großen Lebensmittelketten, die immer noch größer werden und die sich zum Teil jetzt selbst in die Erzeugung mit hineinbegeben. EDEKA z. B. kauft Apfelplantagen und produziert den Apfelsaft selbst. Das reicht bis in Dritte-Welt-Länder: Bananenplantagen usw.

Das ändert aber nichts daran, dass die Produkte, die Produktvielfalt, die Produkttiefe und die Verarbeitung – sowohl beim Einzelhandel als auch bei den Großmärkten – auch unter Klimagesichtspunkten zu besehen sind. Was bedeutet es, wenn der CO₂-Preis ständig steigt? Was bedeutet die Wasserknappheit in Spanien? Was bedeutet es, wenn wir neue Sorten brauchen? Die alten Apfelsorten sind einerseits gut, wir haben aber durch die heißen Temperaturen auch schon zunehmend das Problem, dass

bestimmte Apfelsorten dermaßen an Sonnenbrand leiden, dass sie nicht mehr zu verkaufen sind.

All diese Vielfalt könnte natürlich ein Großmarkt leichter machen, weil er in die Breite gehen kann, gerade im Vergleich zu anderen, die unmittelbar darauf achten müssen, ob sich jede Kategorie für sich selbst schon rechnet. Davon, dass wir gerade im Bereich „Obst und Gemüse“ in den nächsten Jahren erhebliche Veränderungen haben werden, ist mit großer Wahrscheinlichkeit zu rechnen. Wie wir uns darauf einstellen und wie schnell wir angesichts von Temperaturen, Wasserveränderungen usw. sein müssen, das wissen wir häufig noch gar nicht so genau. Aber ich gehe einmal davon aus, dass unser jetziges Tempo nicht ausreichend ist und dass wir hinterherlaufen werden. Daher sollten wir alle Strukturen, die wir dafür brauchen und die wir haben, nicht verlieren. Denn ich glaube, Regionalität, Nachhaltigkeit usw. werden in Zukunft eine größere Rolle spielen, auch für die Verbraucher – und damit auch für die Märkte.

Julia Kahle-Hausmann (SPD): Erst einmal eine kurze Replik: Herr Dr. Nolten, Sie legen meinem Kollegen Worte in den Mund, die er so nie gesagt hat, aber sei's drum.

Ich möchte gern noch mal Herrn Muß in die Diskussion holen. Herr Muß, WLV und RLV betonen die Bedeutung einer Regionalitätsstrategie und die regionalen Wertschöpfungspotenziale. Sie haben wahrscheinlich Pläne und Überlegungen, wie das Ganze gestaltet werden könnte. Wie soll das in Zukunft gemacht werden? Wie kann der RLV seinen Einfluss als größter Vertreter sehr vieler Bauern geltend machen? Und wen sehen Sie in der Verantwortung, überhaupt zu handeln?

Peter Muß (Rheinischer Landwirtschafts-Verband [per Video zugeschaltet]): Das ist eine sehr schwierige Frage, auf die ich sicherlich keine erschöpfende Antwort geben kann, weil es in erster Linie nicht die Aufgabe der Erzeugerverbände ist, für die Vermarktung zu sorgen.

Regionale Vermarktung ist für unsere Mitglieder, für die Erzeuger landwirtschaftlicher Produkte, von größter Bedeutung und von größter Wichtigkeit. Regionale Erzeugung wird von den Betrieben hier vor Ort geleistet. Wir bemerken aber immer wieder, dass diese Anstrengungen, die für eine regionale Erzeugung unternommen werden, vom Handel, aber insbesondere auch den Verbrauchern, die im Wesentlichen mit dem Portemonnaie einkaufen, nicht so honoriert, berücksichtigt werden, wie wir das gern hätten.

Wir haben einen festen Kundenstamm, der gern regional einkauft und der qualitativ hochwertige Lebensmittel einkauft. Viele Verbraucher achten aber auch darauf, dass die Lebensmittel möglichst billig sind. Das merken wir immer wieder, gerade auch während der Saisons unserer wichtigen Produkte wie Spargel oder Erdbeeren. Das sind Produkte, die von den Verbrauchern erwartet werden, die aber aufgrund höherer Produktionskosten auch etwas höherpreisig sind, wenn sie hier vor Ort erzeugt werden. Wir merken immer wieder, dass gerade dann die Verbraucher auf Billigangebote achten, dass sie vor allem aber auch auf Herkünfte aus anderen Ländern achten und diese präferieren, weil diese Produkte einfach billiger angeboten werden. Das tut uns

Ausschuss für Umwelt, Natur- und Verbraucherschutz,
Landwirtschaft, Forsten und ländliche Räume
31. Sitzung (öffentlich)

29.01.2024

natürlich sehr weh. Das spiegelt sich dann auch im Rückgang von Anbauflächen für Spargel und Erdbeeren wider; das spiegelt sich aber gerade auch im Rückgang von Anbauflächen für Freilandgemüse im vergangenen Jahr wider. Daher gibt es, glaube ich, keine wirklich gute Antwort auf die Frage, die Sie eben gestellt haben.

Wir können auch nicht festmachen, wie wir es schaffen können, die regionale Erzeugung noch weiter auszudehnen, oder wie wir es schaffen können, kostendeckende Erlöse zu erwirtschaften.

Dr. Ralf Nolten (CDU): Ein Stück weit möchte ich Ihnen widersprechen, Herr Muß. Wir haben in der Enquetekommission „Landwirtschaft“ lange über regionale Erzeugung und auch die Vermarktung diskutiert. Ich sage es einmal so: Bei uns im Kreis hat die Dürener Gesellschaft für Arbeitsförderung eine entsprechende Einrichtung gekauft. Die will in Kürze um die 10.000, vielleicht auch 15.000 Essen für Krankenhäuser, Kitas usw. produzieren. Die Erwartung eigentlich ist, dass wir bei der Beschaffung so unterwegs sind, dass wir mit unseren Landwirten im Kreis das entsprechende Netzwerk aufstellen, über das dann geliefert wird. Also: Bei der Idee, Wertschöpfung in der Kette – von der Erzeugung bis zum Verbraucher –,

(Julia Kahle-Hausmann [SPD]: Muss regional bleiben!)

muss doch eigentlich auch gelten: Je weniger dazwischen hängen, desto besser ist das Ganze. Hinsichtlich Ihrer Aussage „Es ist keine Aufgabe, für die Vermarktung zu sorgen“ würde ich ein Stück weit zucken. Vielleicht können Sie das noch mal erläutern, damit ich weiß, ob ich sie diesbezüglich falsch verstanden habe.

Peter Muß (Rheinischer Landwirtschafts-Verband [per Video zugeschaltet]): Ich gebe mir Mühe, das zu erläutern. – Die Situation ist folgende: Die Erzeuger legen sich auf einen Vermarktungsweg fest. Das könnte beispielsweise die Vermarktung direkt an den Verbraucher sein, z. B. als Direktvermarkter mit einem eigenen Hofladen; das könnte aber auch die Vermarktung über Erzeugergroßmärkte wie Landgard sein. Das kann aber genauso gut die Vermarktung über den Großmarkt sein. Ich habe gerade eben schon mal gesagt: Das läuft insbesondere beim Großmarkt Düsseldorf, dessen Zukunft momentan jedoch unsicher ist.

Die Erzeuger, die sich auf einen Weg festlegen, haben im Moment kaum eine Möglichkeit, diesen Weg zu verlassen. Wer sich also verpflichtet, über Landgard zu vermarkten, der muss zu fast 100 % über Landgard vermarkten. Der hat jetzt – offiziell – z. B. nicht die Möglichkeit, seine Überproduktion auf dem Großmarkt zu verkaufen. Ihm wäre es jetzt auch nicht ohne Weiteres möglich, das sicherlich ambitionierte, aber gute Vorhaben, was jetzt in Düren aufgebaut wird, zu beliefern. Es gibt einfach Anbindungspflichten. Wer selbst an die Verbraucher vermarktet, der muss schauen, dass er seinen Laden bestückt und darüber seine Produkte vermarktet. Aber ein Hin-und-her-Wechseln ist hier sehr schwierig und kann auch nicht so ohne Weiteres vollzogen werden.

Die Großmärkte könnten gerade für das Projekt in Düren, das Sie angesprochen haben, eine Möglichkeit sein. Allerdings wollen die Kunden auch ein abwechslungsreiches

Essen haben. Gerade im Bereich „Obst und Gemüse“ ist es so, dass die Betriebe zu-
meist sehr spezialisiert sind, um möglichst viel Technik einsetzen zu können und um
Arbeitskräfte und damit auch Lohnkosten einzusparen. Es funktioniert somit in der Regel
nicht, dass man, wenn man fünf Tage in der Woche verschiedene Essen anbieten will,
bei einem einzigen Betrieb einkauft, da man kaum von einem Betrieb verschiedenes
Obst und Gemüse bekommt. Die Betriebe bauen meinetwegen Salate, Kohl oder Wurzel-
gemüse an, aber eine große Vielfalt wird heutzutage in einem einzigen Betrieb nicht
mehr angebaut. Das war vielleicht vor 30, 40 Jahren der Fall, das ist heute aus wirt-
schaftlichen Gründen aber leider so nicht mehr möglich, sodass die meisten Betriebe
nur noch eins, zwei, drei, maximal vier Kulturen anbauen, da es sich ansonsten wirt-
schaftlich einfach nicht mehr trägt.

Dr. Gregor Kaiser (GRÜNE): Eine letzte Frage an Frau Dorn. Wir haben jetzt schon
vielfach gehört, wie wichtig die Großmärkte sind. Wir haben aber auch gehört, wie
schwierig die Situation in Köln und Düsseldorf ist und wie schön sie in Dortmund ist.
Meine Frage ist: Sie als Vertreterin des Ernährungsrats haben einen relativ umfassen-
den Blick auf die Fragen von Ernährung. Sehen Sie Alternativen für Köln oder Düssel-
dorf, sollte es nicht gelingen, die Gemeinwohlfunktion der Großmärkte, die ja beschrieben
worden ist, zu erhalten bzw. wieder neu zu etablieren? Welche anderen Strukturen
wären eine Option, um auch die von Herrn Gödde eingeforderten Transformations-
aspekte zu berücksichtigen?

Clara Dorn (Ernährungsrat für Köln und Umgebung): Ich stimme Herrn Kluge ein-
fach zu: Kommunen müssen sich ihrer Verantwortung im Bereich „Ernährung“ bewusst
sein. Das ist etwas, was relativ neu ist. Unsere Ernährungspolitik findet auf Bundes-
und auf EU-Ebene statt. Dass sich auch ein Land mit Ernährungspolitik befasst, ist
strukturell auch noch angelegt. Aber in den Kommunen ist es oftmals nicht verankert.
Deshalb verwundert mich auch die Aussage in der Stellungnahme nicht. Die sind we-
der ressourcentechnisch noch finanziell so ausgestattet, als dass sie sich um das
Thema „Ernährung“ kümmern könnten; sie verfügen aber auch nicht unbedingt über
die Kompetenzen, um sich darum zu kümmern. Dabei ist es eigentlich von zentraler
Bedeutung, sich als Kommune zu überlegen, wie sich die jeweilige Kommune ernährt.
Die landwirtschaftlichen Voraussetzungen und auch die Vermarktungsvoraussetzun-
gen über Großmärkte sind je nach Kommune, wenn wir beispielsweise über Köln,
München oder Hamburg sprechen, unterschiedlich. Deshalb ist es wichtig, dass sich
Kommunen darüber Gedanken machen.

Sollte das Projekt „Großmarkt“ in Köln beispielsweise scheitern – wir werden unser
Bestes tun, damit es nicht passiert; es sind ja auch viele hier, die das nicht sehen
wollen –, dann hat eine Kommune sehr wohl auch andere Spielräume. Herr Nolten,
das, was Sie gerade aus Düren berichten, zu sagen: „Auf kommunaler Ebene über-
nehmen wir die Versorgung der Gemeinschaftspflege. Wir kochen zentral und
machen das zusammen mit unseren Landwirtinnen und Landwirten“, finde ich großartig.
Das ist auch ein großartiger Schritt, den Kommunen gehen können. Das geht in eine

andere Richtung als das, was Großmärkte leisten können. Aber es ist der erste Schritt, an dem angesetzt werden kann.

Es geht aber auch darum, wie Kommunen die jeweiligen Beschaffungskriterien ändern können. Es gibt mittlerweile Best-Practice-Beispiele wie der Aspekt Regionalität in Ausschreibungen berücksichtigt werden darf. Die gibt es sehr wohl. Durch die Nachhaltigkeitskriterien gibt es ganz viel Handlungsspielraum für die Kommunen. Man sagt beispielsweise: „Auch über andere Instrumente können wir unsere Erzeugerinnen und Erzeuger in der Region erhalten. Wir können die unterstützen.“ Die Erfahrung, die wir in der Zusammenarbeit mit Landwirtinnen und Landwirten gemacht haben, ist nicht, dass die den Kopf in den Sand steckten und sagten, das ginge alles nicht, sondern vielmehr sagen die: „Sagt mir, wie viel Kohl ihr haben wollt. Sagt mir, was ihr haben wollt. Dann mache ich eine betriebswirtschaftliche Rechnung und schaue, ob sich das für mich lohnt. Dann können wir darüber sprechen. Welche Mengen braucht ihr, und was sind die langfristigen Lieferverträge, die wir hier schließen können? Dann können wir miteinander ins Gespräch kommen.“

Das ist an dieser Stelle dann auch nicht ganz so schnell erledigt. Es ist mir klar, dass das dauert; denn die Betriebe sind auf einzelne Dinge spezialisiert. Ein Kartoffelbetrieb stellt sich nicht mal eben schnell auf den Anbau von Spargel um. Darum geht es nicht. Aber die Landwirtinnen und Landwirte sind total bereit, wenn man mit ihnen spricht und wertschätzend die Zukunft plant, auch Dinge zu unternehmen. Aber dafür muss eine Kommune die Verantwortung übernehmen, sie muss sagen: „Wir übernehmen Verantwortung für unsere landwirtschaftlichen Erzeugerbetriebe. Wir übernehmen auch Verantwortung für die weiterverarbeitenden Betriebe, die in den Wertschöpfungsketten sind.“ Es ist eben nicht immer nur die Urproduktion. Da haben Kommunen sehr viel Handlungspotenzial, aber auch Verantwortungspotenzial, aktiv zu werden.

(Zuruf Uwe Kluge [Gemeinschaft zur Förderung der Interessen der deutschen Frischemärkte])

René Schneider (SPD): Herr Kluge, was möchten Sie uns mitteilen?

Uwe Kluge (Gemeinschaft zur Förderung der Interessen der deutschen Frischemärkte): Ganz lieben Dank. – Ich würde das gern noch mal ausführen. Wir haben heute vielleicht gesehen, dass wir nicht so sehr auf den Strukturen, auf den Großmärkten verharren dürfen. Ich nenne einmal ein Beispiel: In Duisburg gibt es das Cateringunternehmen von Frank Schwarz – vielleicht kennt der eine oder andere es. Er würde Ihnen sofort 4.000 Essen anbieten. Wieso ist Frank Schwarz in Duisburg auf dem Großmarkt? Warum hat er dort seine Schauküche? Warum bedient er die Schulen in Duisburg? Warum ist er auf Messen, z. B. in Nizza? Solche Unternehmen sind typischerweise die, die auf Großmärkte gehören, weil sie dort sind und weil sie dort direkt die Waren beziehen können.

Noch mal zum Preis – die Frage ist vorhin gestellt worden –: Sie können dann einen guten Preis finden, wenn Sie mehrere anrufen und nach Preisen fragen können. Wenn

Sie bei EDEKA anrufen, dann bekommen Sie nichts; den Preis kennen Sie eigentlich schon. Genau das ist das Problem.

Zum Thema „Food Hub“ – ich habe neulich etwas zu diesem Konzept gelesen –: Das ist ein Konzept, welches auf den Großmarkt muss. Ein solches Konzept erfordert gewisse Rahmenbedingungen, und zwar ganz egal, wie das gesteuert ist. Da werden Lebensmittel aus der Region gehandelt und verteilt. Die brauchen einen Standort; weil auch die nicht alles bekommen, fehlt denen was. Ich kann Ihnen sagen: Es fehlt jeden Tag etwas. Bei jeder Bestellung fehlt Ihnen etwas. Sitzen Sie in Pusemuckel, bekommen Sie das nicht. Dann können Sie ihre Kunden nicht bedienen. Wenn Sie auf einem Großmarkt sind, rufen Sie jemanden an, weil Sie genau wissen, wer was hat. Häufig kommt dann ein besserer Preis heraus, wenn man unter einem bestimmten Druck steht. Dieses Marktgeschehen, diesen Clustereffekt könnte ich Ihnen drei Stunden lang erklären. Das muss passieren.

Wenn es in Köln jetzt nicht mal einen Platz gibt, um ein solches Start-up, nenne ich es mal, zu platzieren – es wurde auch danach gefragt, was denn kommt, wenn der Großmarkt zu ist; was passiert dann? – , dann sind die Unternehmen gezwungen, irgendwohin zu gehen. Dann hat man die in der Stadt verteilt. Sie haben dann genau die Verkehre, die Sie eigentlich nicht wollen, weil man noch sechs Mal umherfahren muss, um die Bestellungen zu komplettieren, da man nicht alles zentral beschaffen kann.

Ich sage Ihnen: London hat diese Entscheidung vor 15 Jahren auch getroffen. Die sind im Kern – London ist ein bisschen größer als das Ruhrgebiet – in der Stadt geblieben, weil man sich dort die Gedanken zum Verkehr gemacht hat und zu dem Entschluss gekommen ist: Wir wollen die großen Trucks zum Großmarkt haben und zentral von einem Standort verteilen, wer auch immer das macht, weil das verkehrstechnisch am Ende das Günstigste ist. Auch solchen Überlegungen muss sich eine Kommune stellen.

In Frankfurt beispielsweise ist man aus der Stadt heraus ans Kalbacher Kreuz gegangen. Dort hat man einen Großmarkt gebaut. Das ist noch zentrumsnah. Legen Sie den Großmarkt an die Peripherie, dann haben Sie viele Verkehre, die Sie vermeiden können. Diese Gedanken haben wir uns im Übrigen vor über 20 Jahren auch in Bremen gemacht. Die Berliner machen das aktuell; die Münchener machen das auch. Da steht ja keine Kommune allein. Es gibt genügend Erfahrungswerte. Die sollte man zusammentragen und dann schnell handeln.

Dietmar Brockes (FDP): Ich möchte gern noch eine Frage an Herrn Professor Strecker richten. Welche Konzepte könnten Sie sich für die Zukunft der Großmärkte vorstellen?

Prof. Dr. Otto Strecker (AFC Consulting Group): Wir haben ja schon darüber gesprochen. Ein Stichwort waren die Food Hubs. Es wurde auch gefragt, wohin die Reise geht. Wir haben vom Zustellhandel gehört; wir haben auch gehört, dass es unterschiedliche Konzepte von Großmärkten und Erzeugergroßmärkten gibt. Was ich mir vorstellen kann, ist, dass man bei Zukunftskonzepten Mischformen ins Auge fasst, dass es also – es war ohnehin schon immer fließend zwischen dem, was ein Großmarkt, was ein Erzeugergroßmarkt ist, und der Idee von Food Hubs und was ich davon

aufnehmen kann – große Überlappungen gibt und dass man bei der Frage, wie so etwas zukünftig aussehen kann, auch das mit ins Kalkül nimmt.

Man darf vielleicht nicht nur überlegen, wie man das bisherige Modell, den städtischen Großmarkt, retten kann, sondern sollte auch darüber nachdenken, wie ich es in ein zukunftsfähiges Konzept transformieren kann, das möglicherweise aus Aspekten von Food Hubs, vom klassischen Erzeugergroßmarkt und anderen Konzeptelementen besteht. Daher ist eigentlich die Fragestellung eine andere, nämlich nicht, wie ich meinen Großmarkt rette, so, wie er ist, sondern: In welche konzeptionelle Zukunft führe ich eigentlich meinen Großmarkt, um ihn zu retten? Dafür muss ich vielleicht einiges verändern, womöglich auch am Geschäftsmodell und am gesamten Setting.

Dr. Ralf Nolten (CDU): Herr Kluge, es könnte ja jetzt sein, dass ich aus Pusemuckel komme. Der Weg aus der Voreifel nach Köln ist weit, weshalb es einige Zeit dauert, bis man aus der Voreifel am Großmarkt in Köln ankommt. Wir haben vorhin gesagt: lange Strecken, nachts usw. Über die Zustellgroßhändler haben wir jetzt schon längere Zeit diskutiert.

Die andere Überlegung ist: Man hat einen städtischen Großmarkt, und man sucht ein Konzept. Man ist auch selbst Eigentümer von Grundstücken, von öffentlichen Plätzen, auf denen Wochenmärkte betrieben werden. Wir reden jetzt nicht über die Stadt, sondern über die öffentliche Hand. Sind jetzt auch Konstellationen denkbar, in denen man die Händler, die auf den Wochenmärkten sind, dazu verpflichtet, in einem bestimmten Maß Mengen oder Produkte über den Großmarkt zu beziehen? Denn: Auf der einen Seite halte ich eine öffentliche Infrastruktur für den Großmarkt vor, auf der anderen Seite habe ich öffentliche Plätze, auf denen Wochenmärkte stattfinden, und sage: „Das könnt ihr so machen, wie ihr wollt.“ Ich sage es mal überspitzt: Die lassen sich dann alle vom Zustellgroßhandel beliefern, man hat die große Infrastruktur geschaffen, denn auch der Wochenmarkt bedarf ja einer Infrastruktur. Ist eine solche Konstellation denkbar, vielleicht im Sinne von in Ketten organisiert, ja oder nein?

Uwe Kluge (Gemeinschaft zur Förderung der Interessen der deutschen Frischemärkte): Ich bin grundsätzlich vorsichtig, den frei am Markt agierenden Unternehmen – meistens KMUs, inhabergeführt – Vorschriften zu machen. Ich glaube, das können wir nicht. Die steigen dann prinzipiell aus.

(Dr. Ralf Nolten [CDU]: Beim Weihnachtsmarkt eben wollten Sie das machen!)

– Moment! Da ging es um die Zulassung zum Markt. Es gibt entsprechende Marktordnungen. Jede Kommune hat in der Regel für den Betrieb der Wochenmärkte eine Marktordnung. Manche Kommunen meinen, das für private Betreiber ausschreiben zu wollen. Es gibt nicht viele in Deutschland, die sich da bewerben. Die können das erfahrungsgemäß nicht so gut und sind nach einem Zyklus wieder weg.

Man sollte dieses steuernde Element der Marktordnung, die es übrigens auch für Großmärkte gibt, nicht aus der Hand geben. Dafür gibt es einen öffentlichen Grund –

Sie kennen das –: Wenn Sie Wochenmärkte über den Gemeingebrauch hinaus durchführen, dann regulieren Sie das, indem Sie bestimmte Zeiten und gewisse Pflichten vorschreiben. Die Stadt Bochum hat gerade ausgeschrieben und hat das etwas schlecht gemacht. Die bekommt jetzt einen privaten Betreiber und wird dann in ein paar Jahren sehen, was sie damit errungen hat. Man muss an dieser Stelle schon genau darauf achten. Deshalb: Es sollte keine Zwangsvorgaben geben. Vielmehr sollte man den freien Markt seine Kräfte ausspielen lassen. Das ist auf Großmärkten an der Stelle möglich.

Aufgrund meiner Erfahrungswerte will ich noch ein Beispiel hinsichtlich von Milch anführen. Ich habe einmal mit einem Regionaleinkäufer von EDEKA über ein anderes Produkt verhandelt. Wir kamen dann auf das Thema „Milch“ zu sprechen. Er sagte mir offen: „Wir können 50 Cent am Markt mehr für die Milch nehmen. Die Verbraucher zahlen das. Damit haben wir überhaupt kein Problem.“ Da habe ich gefragt: „Warum machen sie das denn nicht? Das wäre doch für die Bauern gut.“ Da hat er mir gesagt: „Nö, das machen wir im Wettbewerb mit ALDI und den anderen nicht.“ Das wird per se nicht gemacht.

Wenn man einmal verinnerlicht hat, wie die Oligopolstrukturen bei der Preisbildung tätig sind und wie unsinnig das für die Bäuerinnen und Bauern ist, dann beginnt man, zu verzweifeln. Deshalb liebe ich vielfältige Strukturen, Wege und Möglichkeiten.

René Schneider (SPD): Ich habe eine Frage an Herrn Dr. Brügger. Wir haben jetzt über Food Hubs und über die Frage, wie Food Hubs auch zu Großmärkten zu sehen sind, gesprochen. Wie schätzen Sie das ein: Food Hubs innerhalb von Großmärkten, Food Hubs alleinstehend? Und wie schwierig wäre es, wenn kein Großmarkt mitsamt seiner Struktur mehr vorhanden wäre, einen Food Hub bzw. die Idee eines Food Hubs aufzusetzen?

Dr. Andreas Brügger (Deutscher Fruchthandelsverband): Ganz klar, vorab: Ich würde sagen: Wenn es keine Großmarktstruktur gäbe, dann würde es auch keine Food Hubs geben. Punkt!

Auch das, was Herr Muß eben gesagt hat, finde ich vollkommen richtig: Die Landwirte sind Landwirte und bewirtschaften das Land. Die Vermarktung der Produkte erfolgt über Großhändler. Das ist in 99 % der Fälle so. Wir müssen uns ein wenig von diesen Idealvorstellungen lösen. Es kann auch Projekte geben, bei denen es direkt vom Hof in die Kantine geht. Die mag es geben. Das ist aber weder nachhaltig noch ökologisch sinnvoll; wirtschaftlich ist es auf Dauer auch nicht.

Wir müssen wirklich sehen: Wenn wir über die Stadt Köln reden, dann reden wir über viele Menschen, die dort leben. Die wünschen sich viel, was sie machen möchten. Ich glaube, wir hätten dort schon längst einen Food Hub, wenn der Großmarkt Köln so wäre, wie er eigentlich sein müsste. Viele große Großhändler – die Funktion ist evident, die können wir nicht wegnehmen – sind mittlerweile nicht mehr auf dem Großmarkt, weil ihr Geschäft aus lebensmittelrechtlichen und logistischen Gründen so nicht mehr umsetzbar war. Die sind sehr erfolgreich in Wesseling, die sind auch extrem erfolgreich

in Grafschaft, wo sie neu eröffnet haben. Wir brauchen auch kein Konzept für solche zukünftigen Märkte oder dafür, wie sich der Markt entwickeln kann. Wir brauchen einfach nur die Rahmenbedingungen, ein Grundstück, das logistisch gut angebunden ist – und dann funktioniert das von allein. Wenn ein Bedarf für einen Hub vorhanden ist und wenn es keine fixe Idee ist, dann wird sich dieser bilden, wenn die richtigen Rahmenbedingungen vorherrschen. Darüber müssen wir uns gar keine Gedanken machen, das läuft von allein. Wenn die Landwirte das annehmen, wenn die Vermarkter das annehmen, dann läuft das. Aber das regelt der freie Markt.

(Julia Kahle-Hausmann [SPD]: Ohne Katalysator?)

– Ja. – Jede Idee, dort einzugreifen, ist nicht resilient. Sie brauchen z. B. auch für einen Food Hub viele Anbieter und viele Nachfrager. Wenn Sie nur einen Nachfrager haben und der Food Hub dieser Nachfrager ist, dann sind Sie völlig, zu 100 % abhängig. Das funktioniert auf Dauer nicht. Das dürfen Sie nicht vergessen. Wenn Sie immer nur ganz wenige Anbieter oder ganz wenige Nachfrager haben, dann geht es irgendwann in die Hose – für die Verbraucher, aber auch für die Landwirte.

In der Vermarktung gibt es wirklich nichts Besseres und Einfacheres als das freie Spiel der Märkte. Als Landwirt können Sie nichts verkaufen, was der Verbraucher nicht haben will. Sie brauchen auch nichts zu produzieren, was die Leute nicht abnehmen. Das funktioniert nicht.

Dr. Ralf Nolten (CDU): Frau Dorn, Sie haben gerade direkt von Anfang an den Kopf geschüttelt. Wie sehen Sie das denn?

Clara Dorn (Ernährungsrat für Köln und Umgebung): War das so offensichtlich? – Ich glaube, wenn wir die Aussage – ich spitze es jetzt zu – „Der freie Markt regelt alles“ als Ausgangssituation ansehen, dann hätten wir die derzeitige Situation nicht. Dann hätten in den letzten Wochen nicht die Bauernproteste stattgefunden; dann hätten wir in Deutschland auch keine Ernährungsarmut, die eklatant hoch ist, aber dann hätten wir in Deutschland in den letzten Jahren der Pandemie und verschiedener anderer Krisen auch kein Problem mit der Versorgungssicherheit gehabt. Ich glaube, in Deutschland haben wir lange gedacht, uns könnte es nicht treffen, dass Regale einmal leer sind. Wir alle haben dann einmal kurz schlucken müssen, als wir festgestellt haben: Oh, das kann uns auch hier in Deutschland passieren, dass wir Versorgungsengpässe haben.

(Julia Kahle-Hausmann [SPD]: Da hat der Markt nicht geregelt!)

An dieser Stelle hat der Markt versagt

(Julia Kahle-Hausmann [SPD]: Ja!)

und diese Versorgungssicherheit nicht aufrechterhalten. Wer hat sie aufrechterhalten? Das waren überwiegend kleinere regionale Erzeugerinnen und Erzeuger, die auf solche Krisen flexibler reagieren können, weil sie eben nicht ausschließlich in marktkonzentrierten Vermarktungsstrukturen angesiedelt sind.

Ich stimme Herrn Kluge zu: Wir müssen nicht alles, jede Sparte regulieren. Aber die Kommunen haben an dieser Stelle Steuerungsmacht, indem sie Marktordnungen aufstellen, indem sie Beschaffungshoheit haben. Egal, was hinsichtlich der Weiterentwicklung von Großmärkten, in Bezug auf die Versorgungswege oder die Unterstützung von Erzeugerinnen und Erzeugern, ihre Produkte regional zu vermarkten, gemacht wird, es geht darum, die Versorgungssicherheit nicht nur aufrechtzuerhalten, sondern zu verbessern, und zwar ganz eklatant, sodass sie zukunftsfähig ist. Ich sage: Der freie Markt hat in den letzten Jahrzehnten nicht gezeigt, dass er das besonders gut kann. Ansonsten wären wir diesbezüglich in einer anderen Ausgangslage, als wir es heute sind.

René Schneider (SPD): Weil es gerade bei Frau Dorn angeklungen ist, richte ich folgende Frage an Herrn Kluge: Wie gut haben denn die Großmärkte beispielsweise während der Coronapandemie funktioniert? Hätte der Lebensmitteleinzelhandel in dieser Zeit mit dem derzeitigen System allein die Bedarfe decken können, oder hat der Großmarkt in dieser Zeit aushelfen können?

Uwe Kluge (Gemeinschaft zur Förderung der Interessen der deutschen Frischemärkte): Ich glaube, wir haben es ja alle erlebt. Es ist gerade ja auch noch mal angesprochen worden. Die Großmärkte, und zwar nicht nur in Deutschland, sondern in ganz Europa, haben in dieser Zeit eine größere Resilienz bewiesen, weil die Wahrscheinlichkeit, dass die Vielzahl derer, die am Markt aktiv sind, alle gleichzeitig ein Problem mit dem gleichen Produkt haben, sehr viel geringer ist als z. B. bei großen Strukturen.

Auch das Thema „Oligopol“ muss man vielleicht noch mal ansprechen. Man muss für die Großmärkte auch die Steuerung durch die öffentliche Hand noch mal thematisieren. Wenn beispielsweise ein EDEKA-Regionalfürst nach Düsseldorf kommt und sagt: „Ich kaufe die mal auf, damit die vom Markt verschwinden“, dann merkt man schnell, was dann passiert. Es tritt ja auch der Fall ein, dass bewusst Wettbewerb weggekauft wird. Ich glaube, man hat die Fürsorgepflicht, Zulassungskriterien, auch für andere Märkte, aber beispielsweise auch für Messen, zu bestimmen. Niemand würde eine gute Messe durchführen, wenn man immer nur dieselben Messeaussteller, die finanzkräftig sind, einladen würde. Man muss eher eine Vielfalt bieten. Ich kann dann z. B. auch über Mietpreise steuern. Bundesweit ist es auch so, dass z. B. Mieten für Erzeugerflächen immer geringer sind als für Großhändlerflächen. Das muss man beachten.

Die Wochenmärkte haben übrigens über mehrere Monate hinweg auch eine entscheidende Rolle gespielt. Sie erinnern sich, dass plötzlich die Angst umging, einkaufen zu gehen. Auf Wochenmärkten, draußen, ist man gern einkaufen gegangen. Das hat uns, die Betreiber, vor Herausforderungen gestellt, weil wir plötzlich dafür sorgen mussten, dass die Abstände eingehalten werden. Man musste dann auch dem einen oder anderen sagen, er solle zu Hause bleiben, weil die Flächen gar nicht mehr reichten. Man bediente sich Abstandsbändern, Warenrutschen usw.; man wird ja schnell findig. Bis in einem Konzern Entscheidungen getroffen werden, um auf eine solche Situation zu

reagieren, dauert es schon mal länger. Insofern sind solche Einrichtungen auch aus ebenjenen Gründen wirklich erhaltenswert. Wir gehen jetzt natürlich nicht davon aus, dass uns regelmäßig Pandemien heimsuchen.

Schauen wir uns mal die Steuerung und Eigentümerschaft an. Stellen Sie sich vor, irgendeine ausländische Macht kauft plötzlich einen Konzern. Es gibt Nestlé, Procter & Gamble. Wie sind die bestimmt? Wie ist dort die Preisfindung? Wie reagieren die Märkte in fünf Jahren? Gibt es dann vielleicht Probleme, die wir heute noch gar nicht kennen, weil irgendjemand in den USA oder sonst wo entscheidet, dass bestimmte Warengruppen nicht nach Deutschland geliefert werden? Genau dann werden wir merken, was passiert. Deswegen ist dringend angeraten, gerade die regionalen Strukturen zu erhalten und kurze Wege einzuführen.

Ich möchte Ihnen noch ein anderes Beispiel nennen, damit Sie noch mal die Vielfalt sehen: In Bremen gab es seinerzeit die Firma „Naturkost Kontor“, die eigentlich genau das Konzept verfolgt hat, das mit dem Frischehub beschrieben ist. Das waren bäuerliche Betriebe, die sich zunächst als Genossenschaft zusammengefunden und dann eine Gesellschaft gegründet haben. Die haben eigentlich im Großmarkt einen eigenen Biogroßmarkt gegründet: mit Zustelldienst für Küchenkantinen, übrigens auch mit anderen Öffnungszeiten. Auch das kann man in einem Großmarkt abbilden: dass in einer Halle auch andere Öffnungszeiten gelten.

Die Vielfalt dessen, was denkbar ist – das hatte Herr Professor Strecker gerade auch gesagt –, ist schier unendlich. Es gibt genügend Erfahrungsschätze. Deswegen schließe ich mich Herrn Dr. Brügger an, zu sagen: Stellen Sie Räume und Rahmenbedingungen für solche Einrichtungen zur Verfügung, steuern Sie das, und lassen Sie dann die Marktkräfte wirken. Aber für alle müssen Räume und Plätze vorhanden sein. Und diejenigen, die wirtschaftlich nicht so stark sind, müssen unterstützt werden.

Dr. Ralf Nolten (CDU): Mit der Unterstützung ist es problematisch. Die IHK NRW verweist in ihrer Stellungnahme auch darauf, dass es mit Förderprogrammen schwierig ist, weil auch das europäische Wettbewerbsrecht greift. Ich kann zwar schnell Förderprogramme einfordern, die Frage ist aber, wie ich das dann umsetze. Ganz so schnell geht es nicht.

Ich habe eine Frage an Herrn Professor Strecker. Wir machen repräsentative Preisfindung über die Großmärkte. Was wäre ein alternatives Modell, wenn die Großmärkte tatsächlich die Marktentwicklungen nicht mehr so abbildeten?

Prof. Dr. Otto Strecker (AFC Consulting Group): Grundsätzlich ist es so, dass die kommunalen Großmärkte nicht die einzigen Spieler auf dem Markt sind. Wir haben über die Erzeugergroßmärkte gesprochen, es gibt auch eine Vielzahl an privaten Strukturen – angefangen von allen möglichen privaten Großhändlern bis hin zu diversen Zustellhändlern privater Natur. Das heißt, es gibt ein ganz breites Feld, das viel breiter ist als nur die Existenz der Großmärkte.

Im Antrag steht, in Bonn bestehe noch ein Großmarkt. Tatsächlich gibt es diesen leider schon gar nicht mehr.

(René Schneider [SPD]: Das hat uns die Landesregierung gesagt!)

Zum Glück gibt es in Bonn trotzdem noch Wochenmärkte. Das heißt, die Existenz ist nicht 1:1 aneinandergeschnitten. Ich glaube, in Köln gibt es drei relevante Wochenmärkte; es ist aber auch ganz egal, wie viele es sind. Die spielen auch für die Preisbildung eine Rolle, aber natürlich nicht die alleinige. Insofern bilden die auch nicht allein den Preis.

Um noch mit einem anderen Irrtum aufzuräumen: Auch EDEKA macht natürlich nicht den Preis. Es gibt immer alternative Beschaffungen zu dem regionalen Produkt. Deshalb orientieren sich die Preise, die es gibt, letztlich immer an irgendwelchen Weltmarktpreisen, egal, über welche Agrarprodukte wir reden. Deshalb gibt es nicht einen einzigen Player, der allein die Preissetzungsmacht hat. Das sind die Großmärkte natürlich auch nicht.

René Schneider (SPD): Es bietet sich jetzt an, eine Frage an Herrn Dr. Brügger zu stellen, weil ich meine, in Ihrer Stellungnahme eine eher positive Aussage zur Preisbildung über Großmärkte gelesen zu haben, die auch schwierig zu ersetzen wäre. Die Frage von Herrn Dr. Nolten ging in die Richtung, wie die Preisbildung stattfindet, wenn es keine Großmärkte mehr gibt. Vielleicht könnten Sie Ihre Sicht dazu einmal schildern, die möglicherweise auch etwas anders ist als die von Herrn Professor Strecker.

Dr. Andreas Brügger (Deutscher Fruchthandelsverband): Ich hatte in meiner Stellungnahme auf diese sogenannten repräsentativen Märkte Bezug genommen. Es gibt eine EU-Verordnung, die festlegt, dass auf europäischen Großmärkten Durchschnittspreise erhoben werden dürfen. Das passiert im Entry-Preisverfahren täglich, ansonsten alle 14 Tage. Das gehört zu diesem speziellen Zollsystem, das wir bei frischem Obst und Gemüse haben. Es ist eine enorme Erleichterung für Waren, die auf Kommissionsbasis hereinkommen, die frisch sind und für die wir noch keinen Zollwert haben usw. usf. Das ist ein sehr kompliziertes System, aber es handelt sich um eine EU-Verordnung, und dieser Verpflichtung müssen wir irgendwie nachkommen. Das ist in allen europäischen Ländern der Fall.

Wenn wir keine Großmärkte mehr haben, ist es alternativlos. Denn: Zu wem wollen Sie gehen und die Preise erheben? Wen wollen Sie da fragen? Beim Großmarkt ist es transparent, offen. Da werden natürlich mehrere abgefragt. Aber wenn Sie nur zu einem Großhändler gehen, dann nennt dieser Ihnen irgendeinen Preis, der aber mit der Realität nichts zu tun haben muss. Das kann ein Wunschpreis sein. Dieses System ist – ich will nicht sagen, sie könnten dadurch betrügen – zu kompliziert. Wenn die gemeldeten Preise zu niedrig sind, dann bekommen Sie gewisse Waren aus gewissen Ländern nicht hinein, weil Sie Sicherheiten stellen müssten. Es ist ein sehr kompliziertes Verfahren. Aber hierfür bieten Großmärkte Transparenz und auch wirklich Offenheit, weil man dort den Wettbewerb hat.

Ansonsten ist es mit der Preisbildung so, wie Herr Muß es schon gesagt hat: Oft bekommen Sie den Preis. Wenn wir nur einen Kunden haben – das haben wir beim Lebensmitteleinzelhandel –, dann sagt Ihnen der Kunde, was sein Preis ist. Sie haben es auch schon gesagt. Es ist egal, ob Sie regionale, Bio- oder konventionelle Waren haben, das ist überall gleich. Jeder ist dann froh, wenn er sagt: „Okay, ich habe noch den Großmarkt, ich habe irgendwo noch einen Markt, wo ich auch andere Nachfrager habe und nicht zu 100 % abhängig bin.“ Das macht für jedes Unternehmen einen großen Unterschied, auch perspektivisch gesehen, auch unter den Stichpunkten „Nachhaltigkeit“ und „Resilienz“. Wenn Sie nur einen Kunden haben, dann sind Sie diesem auf Gedeih und Verderb ausgeliefert.

Dietmar Brockes (FDP): Ich würde gern noch eine Frage an Herrn Professor Strecker richten. Die Kommunen sind gerade immer wieder als Betreiber angesprochen worden. Muss es denn ein kommunaler Betreiber sein, oder ginge genauso gut auch ein privater?

Prof. Dr. Otto Strecker (AFC Consulting Group): Ich könnte jetzt Ja sagen, dann hätte ich viel Zeit gespart. Aber ich hole ein bisschen weiter aus. Grundsätzlich kann es natürlich ein privater sein. Auch bei den Modellen, von denen Herr Kluge berichtet hat, gibt es welche, bei denen nur das Grundstück in kommunaler Hand ist. Alles andere wird dann privat betrieben. Insofern gibt es eine große Bandbreite an Betreibermodellen, die auch für private Initiativen Raum bieten. Unter Umständen geht es vielleicht auch ganz ohne städtisches Grundstück. Wobei, ich denke, das ist ein wichtiger Ankerpunkt des Ganzen: Wo ist das Ganze, wie ist es logistisch erreichbar? Dabei handelt es sich oftmals um Standorte, auf die eine Kommune am ehesten Zugriff hat. Aber zu 100 % zwingend ist das Ganze nicht.

Vorteilhaft ist es natürlich – wir haben darüber gesprochen –, dass man durch die Auswahl der Menschen, die dort als Großhändler tätig werden – wer steht dort eigentlich, was sind deren Schwerpunkte –, ein wenig sortimentsbildend steuern kann. Insofern kann ich indirekt über die Auswahl der Großhändler auch das Sortiment so steuern, dass es in meinem Sinn nachhaltig und regional ist, indem ich mich bewusst gegen den Händler, der vielleicht nur Südfrüchte anbietet oder der nur Wein verkaufen will, und für den regionalen Obst-und-Gemüse-Händler entscheide. Aber es ist ganz klar: Ich finde, man muss die private Option mit in den Blick nehmen. Das ist eine Möglichkeit, wie Großmärkte funktionieren können.

Herr Brügger hat zu Recht darauf hingewiesen: Wenn die Rahmenbedingungen stehen – – Ich glaube, es gibt viele Punkte, durch die es eine Katalysatorwirkung geben und durch die man etwas in Gang setzen kann, z. B. mit politischem Anschub, vielleicht auch mit finanziellen Mitteln. Aber an einem Punkt haben Sie auf jeden Fall ganz bestimmt recht, Herr Brügger: Nachhaltig funktioniert nichts, was nur wegen des politischen Rückenwinds oder der Subvention oder aus irgendwelchen anderen Gründen dort betrieben wird. Vielmehr muss es aus sich heraus dauerhaft tragfähig sein. Das schließt aber nicht aus, dass es am Anfang auch eine Starthilfe, einen Katalysator gibt oder dass Interessengruppen zusammengebracht werden, um das Ganze tragfähig zu

machen. Da können, glaube ich, private Betreiber auch wirklich eine wichtige Rolle spielen. Das ist vielleicht auch gerade der Ausweg für die klamme Kommune: dass sie sich dann auf wenige Kernfunktionen zurückzieht, unter Umständen nur auf das Bereitstellen des Grundstücks, und für alles Weitere andere Partner, andere Betreiber, andere Konstellationen sucht.

Dr. Ralf Nolten (CDU): Die IHK NRW hat einen Satz zum Stichwort „Immaterielles Kulturerbe“ formuliert:

„Eine Aufnahme der Tradition der Großmärkte in die Liste des immateriellen Kulturerbes bedarf es aus unserer Sicht daher nicht.“

Wer möchte widersprechen?

Uwe Kluge (Gemeinschaft zur Förderung der Interessen der deutschen Frischemärkte): Ich möchte das gern etwas weiter denken. Es ist das Beispiel des Viktualienmarktes in München genannt worden und gesagt worden, dass wir auf einer anderen Handelsebene sind. Unser Verband stellt sich schon seit Längerem die Frage, ob und wie das funktionieren kann. Bisher ist es uns nicht gelungen.

Wenn wir sehen, dass die Jahrmärkte als Kulturgut gelten – die haben eine etwas andere Funktion, da nehmen wir auch etwas zu uns, aber wir konsumieren daneben auch Unterhaltung –, finden wir schon, dass auch Großmärkte ein Kulturgut sein können. Beim Wochenmarkt, weil wir ihn kennen und erleben – je nach Ausprägung und Historie –, halten wir es fest.

Nehmen wir jetzt einmal die Markthallen, über die jetzt noch gar nicht gesprochen wurde, also ortsfeste, mit unabhängigen Lebensmitteleinzelhändlern und Gastronomien besetzte Hallen: Ich könnte mir vorstellen, dass man in Stuttgart sagt: „Mensch, das kann ein Kulturgut sein.“ Für Großmärkte fällt uns das nicht ein, weil wir vorwiegend den gewerblichen, großräumigen Charakter und Gedanken haben und wahrscheinlich zu wenig darüber nachdenken, welche Strukturen – unter Umständen auch Markthallen; das haben wir jetzt hier so nicht – mitversorgen.

Deshalb würde ich nicht einfach sagen: „Brauchen wir nicht; machen wir nicht“, sondern vielmehr sollte man darüber nachdenken, was einem fehlen könnte, wenn man die Großmärkte nicht mehr hätte. Dann stellt sich die Frage, ob es ein kulturelles Gut ist.

Schauen Sie einmal in die südeuropäischen Länder – das ist ein weiterer Aspekt –: In der Stadt Madrid gibt es Gesetze zum Erhalt der Markthallen. Dort gibt es 43 Markthallen, die alle städtisch unterstützt betrieben werden. Ich glaube, da geht es auch um den Aspekt der Ernährung. Sie finden dort auch 20, 30 Fischhändler, die unabhängig voneinander agieren, die sich im Übrigen in Madrid auf dem Fischgroßmarkt bedienen. Da haben wir eine andere kulturelle Situation. Wenn wir dort im Urlaub sind, sind wir dieser Kultur näher, als wenn wir zu Hause bei Regen darüber nachdenken, wie wir uns am besten vielfältig versorgen. Deswegen finde ich eine Antwort auf die gestellte Frage per se nicht ganz einfach, und man sollte sie sich auch nicht leicht machen.

René Schneider (SPD): Jetzt war ich kurz versucht, die Gegenfrage zu stellen und zu fragen, wer dem widerspricht. Aber das ist Quatsch.

Ich komme zu meiner vorläufig letzten Frage. Diese richte ich an Frau Dorn, und sie bezieht sich auf die Food Hubs. Stellen wir uns Nordrhein-Westfalen einmal ohne Großmärkte vor – das wäre sehr traurig; etwas anderes haben wir ja vor –: Düsseldorf gibt es nicht mehr, Köln gibt es nicht mehr, jetzt höre ich, Bonn solle es schon nicht mehr geben. Wir haben die Landesregierung gefragt und im August hat sie uns geantwortet, Bonn gebe es noch. Vielleicht müssen wir selbst einmal hinfahren und schauen. Machen wir einmal das Gedankenspiel, es gebe keine Großmärkte mehr und Food Hubs seien wichtig für die Ernährungsstrategie in Nordrhein-Westfalen: Wer soll dann aus Ihrer Sicht die Food Hubs wo hinstellen, und mit welchem Geld?

Clara Dorn (Ernährungsrat für Köln und Umgebung): Das ist eine gute Frage, und es ist auch die Frage, die wir uns schon seit einer Weile stellen. Wir, der Ernährungsrat für Köln, aber auch die anderen 18 weiteren Ernährungsräte in NRW haben kein wirtschaftliches Interesse daran. Wir sind gemeinnützige zivilgesellschaftliche Vereine. Uns ist die Kommunikation zwischen den verschiedenen Akteurinnen und Akteuren sowie vielen anderen wichtig. Aber wir sind nicht die richtigen, um das wirtschaftlich zu betreiben. Das heißt, auch da stehen wir im Austausch mit verschiedenen. Ist es z. B. die Stadt? Die Stadt Köln ist Stand jetzt sowohl die Flächeninhaberin als auch die Betreiberin des Großmarktes Köln.

Welche Betreibermodelle gibt es? Es gibt genossenschaftliche Modelle, es gibt womöglich auch das Modell, dass sich mehrere Träger in einem Beirat organisieren und die inhaltlichen Fragen mitbegleiten, der Großmarkt aber von einem privaten Unternehmen privatwirtschaftlich geführt wird und man verschiedene Kriterien miteinander erarbeitet. Wir sind uns da auch nicht ganz einig. Was heißt „ganz einig“? Wir sind nicht die betriebswirtschaftlichen Experten, um herauszufinden, was das Richtige ist. Ich glaube, wir haben heute auch gehört, dass ganz vieles gehen kann und dass es vielleicht auch Kombinationsmöglichkeiten gibt.

René Schneider (SPD): Ich möchte daran noch mal aufsetzen. Sie haben gerade viel von betriebswirtschaftlich gesprochen. In der Replik davor hatten Sie noch gesagt, an manchen Stellen versage der Markt einfach. Sie glauben aber, dass es beim Food Hub auch der Markt richten könne. Wenn er das nicht richten kann, dann brauche ich irgendeinen, der sagt: „Ich mache das, ohne einen Euro damit verdienen zu wollen.“

Clara Dorn (Ernährungsrat für Köln und Umgebung): Nein, Entschuldigung. Herr Kluge sagt, die können wirtschaftlich laufen. Ich glaube, das muss egal, über welches Konstrukt wir hier reden, funktionieren. Dass der Betrieb für immer auf Subventionen angelegt ist, ist kein Modell, das langfristig funktioniert.

Aber: Wie bekommen wir inhaltlich auch die Themen platziert, die wir wollen: Versorgungssicherheit garantieren, regionale Erzeugerinnen und Erzeuger abbilden, Nachhaltigkeitskriterien abbilden? Das ist etwas, das gesteuert werden muss. Das muss

nicht unbedingt die Kommune machen. Das könnte ein Beirat machen, in dem auch eine Kommune sitzt. Daran könnten Ernährungsräte beteiligt sein.

Aber, wie gesagt: Wir selbst sehen uns nicht als Betreibende. Man muss ehrlicherweise auch schauen. Man muss auch schauen, ob da die Händlerinnen und Händler der Großmärkte, die dort betreiben, mit drinsitzen und ob die Erzeuger mit drin sind. Ich glaube, die Vielfalt, über die wir jetzt vielfach gesprochen haben, endet nicht, weil es dann „Food Hub“ und nicht mehr „Großmarkt“ heißt. Ich will jetzt gar kein Konkurrenzlabel für das, was dort passiert, einführen, um die Begrifflichkeiten noch mal komplexer zu machen. Vielmehr handelt es sich um die gleichen Fragestellungen, egal, ob man jetzt über Großmärkte oder Food Hubs nachdenkt.

René Schneider (SPD): Mein Gedanke ist jetzt folgender – nicht nur deshalb, weil wir in dem Antrag den Großmarkt in den Mittelpunkt gestellt haben –: Wenn es wirklich die Zukunft ist, Food Hubs zu haben, dann könnte das doch am Ende – wir reden hier jetzt nur über Namen – eine Station sein, die ein Großmarkt in der Transformation dieser Zeit quasi gemacht hat, in der aus dem Großmarkt ein Food Hub bzw. der Food Hub Teil eines modernen Großmarktes geworden ist.

Ich glaube nicht daran, jetzt auf der nackten Erde plötzlich einen Food Hub zu errichten. Sondern, wenn es uns gelingen soll, das für Nordrhein-Westfalen zu schaffen, dann können, nein, dann müssen wir das auf Basis eines Großmarktes oder der Großmärkte machen. Sind die weg, dann wird es auch niemals Food Hubs geben. Können Sie, Frau Dorn, diesem Gedanken folgen, und sehen Sie es vielleicht ähnlich?

Clara Dorn (Ernährungsrat für Köln und Umgebung): Ja, da stimme ich total zu. Es geht darum, dass das regionale und von mir aus auch biologische Angebot eines von vielen ist. Das ist nicht das ausschließliche. Wenn wir ernsthaft wollen, dass dort Gastronomen, Marktbesuchende, Außer-Haus-Verpflegende hinkommen, um die bunte Produktpalette, die auch in der Nachfrage gefordert ist, dort einzukaufen, dann müssen wir auch genau das dort anbieten.

Im Gegensatz zum jetzigen Stand muss es durch ein starkes regionales Angebot und ein starkes ökologisches Angebot ergänzt und weiterentwickelt werden. Das ist – mit Blick auf Köln – gerade nicht ganz so da.

(Prof. Dr. Otto Strecker [AFC Consulting Group]: Ich würde gern gleich ergänzend etwas dazu sagen!)

Da sind Food Hubs nicht allein irgendwo in die Pampa gestellt. Da funktionieren die nicht.

Ich glaube, was man sich sehr wohl überlegen kann, ist, wie viele Großmärkte NRW braucht und ob man Struktur bündeln könnte, und zwar an Orten, an denen es gerade noch gut läuft, indem man sagt: „Okay, hier sind die Rahmenbedingungen gerade sehr gut. Die bauen wir aus.“ Dafür gibt es dann in anderen Städte, in denen es momentan hapert oder in denen es eine große Flächenkonkurrenz gibt, eher dezentralere Strukturen, wo nur noch ein Teil der Leistungen, die ein Großmarkt erbringt, angeboten

Ausschuss für Umwelt, Natur- und Verbraucherschutz,
Landwirtschaft, Forsten und ländliche Räume
31. Sitzung (öffentlich)

29.01.2024

werden muss. Vielleicht kann man so Standorte auch auf kleinerer Fläche sichern. Man muss eben schauen, was funktioniert.

Aber: Nein, Food Hubs werden nicht attraktiv genug sein, um eine entsprechende Nachfrage zu generieren, wenn man sie allein nach Pusemuckel stellt.

Prof. Dr. Otto Strecker (AFC Consulting Group): Ich glaube, Sie haben gerade in der Runde ganz viel Kopfnicken gesehen. Wir sind da an einem interessanten Punkt. Der Begriff ist gar nicht so wichtig. Es ist egal, ob man es „Food Hub“ oder anders nennt. Man kann das einfach „Transformationsergebnis“ nennen.

Sie haben ein paar Punkte deutlich genannt. Zum einen: Bündelung vielleicht an Standorten, an denen noch etwas geht. Man muss sich vielleicht dahin gehend ehrlich machen, dass es einen Strukturwandel gibt, der dazu führt, dass man es nicht mehr überall in der gleichen Form betreiben kann, dass es aber Schwerpunktstandorte gibt, wo zukünftig vielleicht etwas geht und wo man die Dinge, die durch den Strukturwandel vielleicht auch wegfallen – Stichwort „Zustellhandel“ –, einfach um andere Dinge ergänzt, die dort zusätzlich stattfinden.

Ob das dann „Food Hub“ heißt oder anders, spielt vielleicht gar keine große Rolle. Aber ich glaube schon, dass das, was Sie skizziert haben, ein Lösungsweg sein kann, den Herr Schneider, wenn er sein Gutachten auf den Weg bringt, vielleicht als Fragestellung mitplatzieren kann: „Welche konzeptionellen Potenziale sind an den Zukunftsstandorten denn überhaupt vorstellbar?“, um dem mal einen positiven Namen zu geben.

Insofern: große Zustimmung!

Vorsitzende Dr. Patricia Peill: Das ist sehr schön. Das war auch ein schönes Schlusswort: „große Zustimmung“. Das klingt gut.

Ich danke Ihnen im Namen des Ausschusses für die lebendige Diskussion und auch für die ergänzenden Worte, die Sie einander geschenkt haben.

(Beifall)

Ich danke dem Ausschuss für die gute Diskussion. Sie merken: Unser Ausschuss ist lebendig und diskutiert gern. Wir freuen uns auf das Protokoll und die anschließende Diskussion.

Ich wünsche Ihnen allen einen guten Heimweg.

Liebe Kolleginnen und Kollegen, wir sehen uns am Mittwoch zur Anhörung zum LEP um 10:00 Uhr.

gez. Dr. Patricia Peill
Vorsitzende

Anlage

14.02.2024/22.02.2024

Stand: 29.01.2024

Anhörung von Sachverständigen
des Ausschusses für Umwelt, Natur- und Verbraucherschutz, Landwirtschaft, Forsten und
ländliche Räume

**Ohne Großmarkt kein Wochenmarkt: Ernährungssicherheit gewährleisten,
alternative Vertriebswege offenhalten!**

Antrag der Fraktion der SPD, Drucksache 18/6386,

am Montag, dem 29. Januar 2024
14.00 bis (max.) 18.00 Uhr, Raum E1 D05, Livestream

Tableau

eingeladen	Teilnehmer/-innen	Stellungnahme
Deutscher Fruchthandelsverband e.V. Dr. Andreas Brügger Bonn	Dr. Andreas Brügger	18/1201
Rheinische Friedrich-Wilhelms- Universität Bonn Institut für Lebensmitteltechnik- und Ressourcenökonomik Dr. Johannes Simons Bonn	keine Teilnahme	keine
IHK Köln Dr. Kristel Degener Köln	Dr. Kristel Degener	18/1206
Gemeinschaft zur Förderung der Interes- sen der Deutschen Frischemärkte e.V. Uwe Kluge Duisburg	Uwe Kluge	18/1204
Ernährungsrat für Köln und Umgebung e.V. Clara Dorn Köln	Clara Dorn	18/1236
Arbeitsgemeinschaft bäuerliche Landwirt- schaft e.V. (AbL) Hugo Gödde Münster	Hugo Gödde	keine
AFC Consulting Prof. Dr. Otto Strecker Bonn	Prof. Dr. Otto Strecker	18/1209

eingeladen	Teilnehmer/-innen	Stellungnahme
Rheinischer Landwirtschafts-Verband e.V. (RLV) Bonn	Peter Muß (Videozuschaltung)	18/1198
Westfälisch-Lippischer Landwirtschafts- verband e.V. (WLV) Münster	keine Teilnahme	
Städte- und Gemeindebund Nordrhein- Westfalen Düsseldorf	keine Teilnahme	18/1239 (Neudruck)
Städtetag Nordrhein-Westfalen Köln	keine Teilnahme	
Landkreistag Nordrhein-Westfalen Düsseldorf	keine Teilnahme	
sonstige Stellungnahmen		
IHK Düsseldorf Düsseldorf		18/1237