

STELLUNGNAHME

zum XXVI. Hauptgutachten „Wettbewerb 2026“ der Monopolkommission

Bundesvereinigung der
Deutschen Ernährungsindustrie e. V.
Claire-Waldoff-Straße 7
10117 Berlin
Telefon +49 30 200786-0
feller@ernaehrungsindustrie.de
www.ernaehrungsindustrie.de

Berlin, den 27.08.2026

Unsere nachfolgenden Ausführungen beziehen sich auf die Marktlage in der Lebensmittellieferkette und das daraus resultierende Erfordernis für die Gestaltung der regulatorischen Rahmenbedingungen.

I. Wettbewerbsprobleme im Bereich der Lebensmittellieferkette

Die Lebensmittellieferkette verbindet alle Schritte, auf denen Lebensmittel erzeugt, transportiert und verkauft werden. Sie umfasst insbesondere die landwirtschaftliche Urproduktion, die Verarbeitung und den Handel. Über die einzelnen Stufen, d.h. die Unternehmen bzw. Betriebe, Beschäftigten und getätigten Umsätze, bildet diese Lieferkette einen wichtigen Wirtschaftszweig mit einer Wertschöpfungsquote in Höhe von rund 6,2 Prozent an der deutschen Wirtschaft.

In ihrem Sondergutachten „Wettbewerb in der Lebensmittellieferkette“ vom 21.11.2025 hat die Monopolkommission erläutert, dass in einzelnen Bereichen dieser Lieferkette Wettbewerbsprobleme bestehen. In diesem Kontext werden auch Konzentrationsentwicklungen auf der Seite der Hersteller attestiert.

Besonders augenfällig ist diese Entwicklung jedoch im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels (LEH). Nicht zuletzt aufgrund von Unternehmenszusammenschlüssen haben die vier großen Akteure in diesem Bereich, die Edeka-Gruppe, Rewe-Gruppe, Schwarz-Gruppe und Aldi-Nord und Aldi-Süd einen Marktanteil in Höhe von 87,2 Prozent (Stand 2023). Mit dieser Konzentration ist bekanntermaßen eine entsprechende Verhandlungsmacht der genannten Handelshäuser verbunden, die immer wieder dazu führt, dass Lieferanten, die mit grenzwertigen oder rechtswidrigen Forderungen ihrer Absatzpartner konfrontiert werden, davon Abstand nehmen, ihre Rechtsposition durchzusetzen, da sie ansonsten wirtschaftliche Nachteile befürchten, wie zum Beispiel den Verlust von Listungen, da diese gegebenenfalls nicht substituiert werden können („Ross-und-Reiter-Problematik“ bzw. „Angstfaktor“).

Gleichzeitig haben sich die durchschnittlichen Gewinnmargen erhöht. Auch die Endverbraucherpreise sind in den vergangenen Jahren spürbar gestiegen, insbesondere im Vergleich zu anderen EU-Ländern. Hinzu kommt die zunehmende Vertikalisierung des LEH. Durch die fortschreitende Präsenz über Handelsmarken und eigene Produktionsstätten weitet der LEH seine Aktivitäten zunehmend auf die Herstellerebene aus. Diese Entwicklung birgt das Risiko einer Machtverschiebung zulasten vorgelagerter Stufen.

Die Monopolkommission führt in ihrem aktuellen Hauptgutachten (Seite 211) aus, dass der Konzentrationsprozess im LEH weiter voranschreitet. Mehrere Übernahmen kleinerer Händler durch Erwerber aus dem Kreis der vier großen Unternehmensgruppen des LEH gab das Bundeskartellamt trotz einzelner wettbewerblicher Bedenken jeweils im Vorprüfverfahren frei. Zudem gab es im Zusammenhang mit dem Verkauf von Standorten der Tegut-Gruppe an verschiedene Lebensmittelhändler eine erste Freigabeentscheidung. Darüber hinaus befinden sich gegenwärtig zwei weitere Zusammenschlussvorhaben in der Prüfung.

II. Stellschrauben für eine Verbesserung der regulatorischen Rahmenbedingungen in der Lebensmittellieferkette

1. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)

a. Zusammenschlusskontrolle in der Lieferkette schärfen, insbesondere im LEH

Die bestehende Konzentration im LEH ist in den vergangenen Jahren weniger organisch, sondern vor allem auf der Grundlage von Unternehmenszusammenschlüssen seit den 1990er Jahren erfolgt. Im Ergebnis ist die zugrundeliegende kartellrechtliche Genehmigungspraxis aus Sicht der Ernährungsindustrie unbefriedigend. Die ausgeprägte Konzentrationsentwicklung hat zu erheblichen wettbewerblichen Problemen in der Lieferkette geführt. Zudem wirkt sie sich angesichts eines sinkenden Innovationsniveaus und gestiegener Endverbraucherpreise negativ auf die Konsumentenwohlfahrt aus. Es muss deshalb sichergestellt werden, dass zumindest zukünftige Zusammenschlussvorhaben nicht zu zusätzlichen Wettbewerbsproblemen führen. Vor diesem Hintergrund ist es zu befürworten, dass sich die Monopolkommission sowohl in ihrem Haupt- als auch Sondergutachten dafür ausgesprochen hat, in der kartellrechtlichen Genehmigungspraxis verstärkt zu berücksichtigen, welche Auswirkungen vorgesehene Zusammenschlüsse für die gesamte Lieferkette haben.

b. Kartellrechtliche Missbrauchskontrolle schärfen

- § 19 GWB verbietet marktbeherrschenden Unternehmen den Missbrauch ihrer Stellung. Das Verbot wirkt gegenüber allen Marktteilnehmern absolut. Auf der Ebene des LEH hat dieses Verbot bislang keine Rolle gespielt. Dies liegt daran, dass das Bundeskartellamt und die Gerichte in ihren Entscheidungen in Missbrauchsverfahren bislang keine – auch keine gemeinsame – marktbeherrschende Stellung der großen deutschen Lebensmittel Einzelhändler auf dem Beschaffungsmarkt festgestellt haben. Die Monopolkommission hegt Zweifel an diesem Befund und regt in ihrem Sondergutachten (S. 187) an, dies in zukünftigen Fällen zu hinterfragen und einer erneuten Prüfung zuzuführen.
- Darüber hinaus untersagt § 20 GWB bestimmte missbräuchliche Verhaltensweisen von Unternehmen mit relativer oder überlegener Marktmacht im Vertikalverhältnis. Damit dient diese Regelung innerhalb der Lebensmittellieferkette vor allem dem Schutz von Lieferanten gegenüber marktmächtigen und damit verhandlungsstarken Abnehmern. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass der bereits erwähnte „Angstfaktor“, der durch den hochkonzentrierten LEH bedingt wird, vielfach dazu führt, dass dieser Missbrauchsschutz, ebenso wie andere Schutzrechte und Ansprüche, von den Betroffenen nicht geltend gemacht wird.

Dementsprechend bedarf es der Gestaltung eines Rechtsrahmens, der der besonderen Schutzbedürftigkeit von Lieferanten in asymmetrischen Geschäftsbeziehungen Rechnung trägt und die effektive Durchsetzung bestehender Rechte ermöglicht. In diesem Kontext ist zu berücksichtigen, dass es für die rechtliche Beurteilung einer missbräuchlichen Praxis vor allem auf die Art, Ausgestaltung und wettbewerbliche Wirkung der beanstandeten Verhaltensweise ankommt, hingegen weniger auf die Identität des betroffenen Unternehmens. Eine Offenlegung der Namen einzelner Lieferanten ist hierfür in der Regel nicht erforderlich.

und angesichts von möglichen Vergeltungsmaßnahmen des mächtigen Vertragspartners häufig unverhältnismäßig.

Dieser Herausforderung kann, dies hat auch die Monopolkommission in ihrem Sondergutachten dargelegt, durch eine Erweiterung des Verbandsklagerechts entsprochen werden. Dies betreffend wäre § 33 GWB durch einen Feststellungsanspruch zu ergänzen, der durch Verbände geltend gemacht werden kann. Der klagende Verband müsste dabei nur die Relevanz der missbräuchlichen Praktik darlegen, um sein Feststellungsinteresse zu belegen. Dazu könnte beispielsweise – ähnlich einer Musterfeststellungsklage (vgl. § 4 Abs. 1 Nr. 2 Verbraucherrecht durchsetzungsgesetz) – dargelegt werden, dass eine bestimmte Anzahl von Unternehmen von der missbräuchlichen Praktik betroffen ist. Sofern missbräuchliche Klauseln Teil von (allgemeinen) Einkaufsbedingungen eines Unternehmens sind, könnte sich bereits hieraus ein Unterlassungs- oder Feststellungsanspruch ergeben, ohne dass es einer Darlegung konkret betroffener Unternehmen bedarf. Es ist bedauerlich, dass diese Überlegung in der laufenden GWB-Novelle, d.h. im Referentenentwurf eines Zwölften Gesetzes zur Änderung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (12. GWB-Novelle) bislang nicht berücksichtigt worden ist.

2. Novelle der RICHTLINIE (EU) 2019/633 DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 17. April 2019 über unlautere Handelspraktiken in den Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmen in der Agrar- und Lebensmittelversorgungskette (UTP-RL)

a. Zusätzlichen Lieferantenschutz für die gesamte Lebensmittellieferkette beibehalten

Die UTP-RL ergänzt das bestehende zivil- und kartellrechtliche Instrumentarium zum Schutz der Lieferanten in der Lebensmittellieferkette. Wie das kartellrechtliche Missbrauchsverbot zielt sie darauf ab, Lieferanten vor ausbeuterischen oder unangemessenen Praktiken wirtschaftlich stärkerer Abnehmer zu schützen und so ein faires Wettbewerbsumfeld zu gewährleisten. Sowohl die zwischenzeitliche Evaluierung der UTP-RL als auch der nationalen Umsetzung durch das Agrarorganisationen- und Lieferketten-Gesetz (AgrarOLkG) belegen, dass Teile der befragten Lieferanten eine positive Wirkung dieses Gesetzes bejaht haben. Somit kann konstatiert werden, dass die Richtlinie sich als Rechtsgrundlage bewährt und insbesondere ihre Umsetzung durch das AgrarOLkG zu positiven Effekten geführt hat sowie ein positiver Entwicklungsprozess in Gang gesetzt worden ist. Ob und inwieweit dieser sich fortgesetzt und welche Schlussfolgerungen daraus zu ziehen sind, bleibt zukünftigen Evaluierungen vorbehalten.

Eine von der Monopolkommission in ihrem Sondergutachten empfohlene Beschränkung des Anwendungsbereichs der UTP-Regeln auf Lieferverhältnisse, an denen landwirtschaftliche Betriebe bzw. ihre Genossenschaften beteiligt sind, ist abzulehnen. Denn die zugrundeliegende Annahme, dass die Lieferanten in den anderen Stufen der Lebensmittellieferkette durch das Zivil- bzw. Kartellrecht hinreichend geschützt sind, trifft gerade nicht zu (vgl. Ziffer II.1.b). Im Übrigen wird in Erwägungsgrund Ziffer 7 der UTP-RL überzeugend darauf hingewiesen, dass sich die Beeinträchtigung der Primärerzeuger durch unfaire Handelspraktiken auch indirekt, d.h. über „Kaskadeneffekte“ ergeben kann.

b. Schutz der UTP-RL weiterentwickeln

- **Beschränkung des Anwendungsbereichs aufheben, Umsatzschwellen abschaffen**

Das in Art. 1 Abs. 2 UTP-RL geregelte Umsatzstufenmodell, das den persönlichen Anwendungsbereich der Richtlinie bestimmt, geht im Grundsatz davon aus, dass Lieferanten, deren Jahresumsatz 350 Mio. Euro übersteigt, nicht erfasst werden. Diese Regelung ist aus mehreren Gründen nicht zielführend:

- Zunächst einmal gilt, dass unlautere Geschäftspraktiken stets unlauter sind und deshalb nicht von Schwellenwerten abhängig gemacht werden können.
- Den Erwägungen des Richtliniengebers lässt sich entnehmen, dass davon ausgegangen worden ist, dass Marktteilnehmer bzw. Lieferanten mit einem Jahresumsatz, der über 350 Mio. Euro hinausgeht, nicht oder weniger gefährdet sind, von ihren Abnehmern mit unlauteren Handelspraktiken konfrontiert zu werden. Diese Annahme wurde für den deutschen Markt bereits durch die Sektoruntersuchung „Lebensmitteleinzelhandel“ des Bundeskartellamts dem Jahr 2014 widerlegt. Darin wird festgestellt, dass die führenden Lebensmitteleinzelhändler weitgehend in der Lage sind, ihre starke Marktposition in den Verhandlungen mit der Lebensmittelindustrie zu ihrem Vorteil zu nutzen. Dies betrifft auch internationale Hersteller mit Umsätzen, die über 350 Mio. Euro hinausgehen. Diese werden durch ihre Konzernstruktur nicht geschützt. Sie müssen mit ihren Produkten ebenfalls den „Flaschenhals“ LEH passieren, um den Zugang zu den Verbrauchern zu finden.
- In diesem Kontext ist ferner darauf hinzuweisen, dass auch Deutschland die 350 Mio. Euro Umsatzgrenze relativiert hat. So findet das AgrarOLkG auch Anwendung bezüglich des Verkaufs von Milch- und Fleischprodukten sowie von Obst-, Gemüse und Gartenbauprodukten einschließlich Kartoffeln durch Lieferanten, die einen Jahresumsatz im jeweiligen Verkaufssegment in Deutschland von höchstens 4 Mrd. Euro haben, an Käufer, wenn der globale Jahresumsatz des Lieferanten höchstens 15 Mrd. Euro und nicht mehr als 20 Prozent des globalen Jahresumsatzes des Käufers beträgt.
- Jedoch ist die vorgenannte Ausweitung des Anwendungsbereichs durch den Gesetzgeber unzureichend. Es ist nicht nachvollziehbar, dass nicht genannte Produktgruppen und Lieferanten mit einem Umsatz, der über 15 Mrd. Euro hinausgeht, vom Schutzbereich dieses Gesetzes ausgeschlossen werden. In der Gesetzesbegründung findet sich der lapidare Hinweis „Nicht geschützt werden sollen weltweit agierende Großkonzerne, ...“. Dies läuft darauf hinaus, dass einzelne Unternehmen, die einem Konzern angehören, weiter bewusst dem Missbrauch von Marktmacht ausgesetzt werden, obwohl ihnen ihre Konzernzugehörigkeit beim Absatz ihrer Produkte keinen Vorteil vermittelt, da sie ebenfalls der Konzentration des LEH und den damit verbundenen Begleiterscheinungen ausgesetzt sind.

- **Absolutes Verbot von unlauteren Handelspraktiken sicherstellen**

Die in Art. 3 Abs. 2 UTP-RL enthaltene Regelung, wonach die dort aufgeführten unlauteren Handelspraktiken zulässig sind, sofern diese zuvor klar und eindeutig in der Liefervereinbarung oder in einer Folgevereinbarung zwischen dem Lieferanten und dem Käufer vereinbart wurden, trägt den Gegebenheiten der Realität keine Rechnung.

Sie geht davon aus, dass es im Ermessen der Lieferanten liegt, ob eine entsprechende Vereinbarung getroffen wird, d.h. dass diese auf gleicher Augenhöhe mit dem LEH verhandeln. Dem steht die bereits erwähnte Konzentration im LEH und die damit verbundene Verhandlungsmacht der zugrundeliegenden Unternehmen entgegen. Sie hat dazu geführt, dass die Handelsunternehmen die wirtschaftlichen Risiken sowohl im Rahmen des synallagmatischen Austausches der vertraglichen Hauptleistungen als auch über vertragliche Nebenpflichten vielfach unter Abweichung von der guten Handelspraxis, gegen das Gebot von Treu und Glauben und des redlichen Geschäftsverkehrs einseitig den Lieferanten aufgebürdet haben. Daraus resultiert das Erfordernis, auch diese Praktiken generell zu verbieten.

- **Katalog unlauterer Handelspraktiken aktualisieren**

Um der Dynamik in den Lieferbeziehungen Rechnung zu tragen, ist es sachgerecht und erforderlich, bei Bedarf die Liste verbotener Handelspraktiken um neue, bisher nicht erfasste unlautere Handelspraktiken zu erweitern. Einen relevanten Bereich stellt die Handhabung bei der Implementierung und Durchsetzung von vertraglichen Druckmitteln in der Form der Vertragsstrafe und des pauschalierten Schadenersatzes dar.

Diese Druckmittel sind Ausdruck der Verhandlungsmacht des LEH gegenüber den Lieferanten. Sie müssen von den Herstellern in den zugrundeliegenden Liefervereinbarungen regelmäßig akzeptiert werden. In diesen müssen sich die Lieferanten oftmals dazu verpflichten, im Fall von vertraglichen Abweichungen pauschale Vertragsstrafen zu zahlen, die in einem unangemessenen Verhältnis zur Faktura der jeweiligen Lieferungen stehen.

Gegenstand der Vertragsstrafe ist unter anderem die Einhaltung von Lieferquoten, die sich aus Pünktlichkeit und Vollständigkeit der Lieferungen zusammensetzen. Vielfach werden Liefertermine so vorgegeben, dass deren Einhaltung nicht möglich ist bzw. von den Lieferanten nicht beeinflusst werden kann, weil beispielsweise externe Frachtführer eingesetzt werden, häufig auch auf konkrete Anweisung der Handelshäuser. Vor diesem Hintergrund werden Rechnungen oftmals ohne Rücksprache mit den Lieferanten in Höhe der vorgesehenen Pönalen gekürzt. Die Lieferanten haben keine Möglichkeit dem entgegenzuwirken, sondern sind darauf angewiesen, jeweils mit einem erheblichen zusätzlichen Aufwand zu versuchen auf Korrekturen, d.h. eine ordnungsgemäße Bezahlung ihrer Lieferungen hinzuwirken. Es entsteht deshalb häufig der Eindruck, dass diese Vertragsstrafen handelsseitig mit System genutzt werden, um die Beschaffungskosten zu senken.

Vor diesem Hintergrund sollten insbesondere Vertragsstrafen und pauschalierter Schadenersatz, zum Beispiel für die Nichtlieferung, verspätete oder unvollständige Lieferungen, zukünftig eine unlautere Handelspraxis darstellen, wenn sie über 5 Prozent des Rechnungswertes der jeweiligen Lieferung hinausgehen und ihnen keine erhebliche und schuldhafte Pflichtverletzung zugrunde liegt.

In diesem Kontext bedarf es des Weiteren folgender Klarstellungen:

- Den Lieferanten ist im Falle von Rückrufen und Rücknahmen regelmäßig Gelegenheit zu geben, die zurückzunehmende Ware selbst aus den Läden abzuholen, um völlig überhöhte Schadensersatzforderungen des Bestellers abzuwenden.
- Es sollte unlauter sein, dass Nichtlieferungs- oder Verspätungspauschalen vom Käufer erhoben werden, wenn bereits bei der Bestellung durch den Käufer (z.B. binnen 3 Tagen durch den Lieferanten) angekündigt wird, dass der Artikel nicht wunschgemäß geliefert werden kann.
- Nichtlieferung bei Preisverhandlungen können keine Vertragsstrafen auslösen.
- Aufrechnungen können nur unter der Maßgabe erfolgen, dass die zugrundeliegenden Ansprüche rechtskräftig festgestellt oder unstreitig sind, um missbräuchlichem Verhalten entgegenzuwirken.

Entsprechendes gilt im Übrigen für den zunehmenden faktischen Kontrahierungszwang und die damit verbundene lieferantenseitige Kostenbelastung im Zusammenhang mit Nachhaltigkeitsvorgaben. Insbesondere von den großen Handelsunternehmen werden gegenüber den Lieferanten flächendeckend bestimmte Nachhaltigkeitsstandards, Zertifizierungssysteme, Prüfstellen, Plattformen oder sonstige Drittanbieter vorgegeben, ohne dass gleichwertige alternative Nachweise akzeptiert werden. Lieferanten werden dadurch gezwungen, im Interesse ihrer Handelspartner mit bestimmten Unternehmen Verträge abzuschließen, deren Leistungen in Anspruch zu nehmen und die damit verbundenen Kosten zu tragen. Diese Form der mittelbaren Kosten- und Risikoverlagerung sowie der Einschränkung unternehmerischer Entscheidungsfreiheit stellen eine gravierende Belastung der Lieferanten dar, die im Rahmen der Überarbeitung der UTP-Richtlinie ausdrücklich berücksichtigt und thematisiert werden sollte.

- **Rechtsrahmen für die effektive Durchsetzung schaffen**

Der bereits erwähnte „Angstfaktor“ bedingt auch im Anwendungsbereich der UTP-RL, dass von unlauteren Handelspraktiken betroffene Lieferanten nur sehr zurückhaltend von der Beschwerdemöglichkeit, die dieses Gesetz einräumt, Gebrauch machen. Dem entsprechend sollte auch in diesem Bereich die Möglichkeit eines zwecktauglichen Verbandsklagerechts, analog dem Vorschlag zur Erweiterung des § 33 GWB (vgl. Ziffer II.1.b) in Betracht gezogen werden. Darüber sollte der Vorschlag der Monopolkommission aufgegriffen werden, die verdachtsunabhängiger Ermittlungsinstrumente der zuständigen Behörde zu stärken (Sondergutachten, Seite 203 f.).

c. Einführung eines Verbots des Einkaufs unter Produktionskosten vermeiden

Im Rahmen der auf die Evaluierung der UTP-RL folgenden politischen Diskussion sind sowohl auf Ebene der EU als auch in einzelnen Mitgliedstaaten Maßnahmen gefordert worden, die ver-

hindern sollen, dass Landwirte „systematisch zum Verkauf unter ihren Produktionskosten gezwungen sind“. Die Zielsetzung, die Position der landwirtschaftlichen Erzeuger in der Lebensmittellieferkette zu stärken, ist zu befürworten.

Zutreffend weist auch die Monopolkommission in ihrem Sondergutachten zum Wettbewerb in der Lebensmittellieferkette (Seite 154) kritisch darauf hin, dass ein Verbot des Einkaufs unter Produktionskosten mit der Gefahr verbunden ist, dass Betriebe weniger Anreize haben, ihre Produktionskosten zu optimieren und ein aufwändiges bürokratisches Regime zur Preisfestsetzung, Kontrolle und Ausgleichzahlungen erfordert, dessen administrative Kosten die „möglicherweise“ bestehenden Vorteile bei weitem überwiegen würde.

Deshalb begegnet ein mit dem Verbot des Einkaufs unter Produktionskosten verbundener umfassender Eingriff in die vertragliche Preisfindung erheblichen ordnungspolitischen Bedenken. Er würde den vereinbarten Preis durch eine staatliche Entgeltordnung ersetzen, die im Ergebnis nicht zuletzt auch die Verbraucherwohlfahrt negativ beeinträchtigen würde.

III. Fazit

Die Lebensmittelwirtschaft stellt eine bedeutende Lieferkette der deutschen Wirtschaft dar. Insbesondere die Konzentration im LEH hat dazu geführt, dass der Druck auf die Lieferanten zunimmt und die großen Handelsunternehmen ihren Einfluss immer mehr auf die Ebene der Lebensmittelherstellung ausweiten. Die bestehende Abhängigkeit der Lieferanten hat zu einem „Angstfaktor“ geführt, der sie wegen befürchteter Sanktionen in der Regel davon abhält, begründete Rechtsansprüche gegenüber ihren Abnehmern geltend zu machen. Der bestehende Rechtsrahmen ermöglicht es nicht, bestehende Ansprüche effektiv durchzusetzen bzw. kartellrechtswidrige Diskriminierungen abzuwehren. Auch die laufende 12. GWB-Novelle hat bislang nicht dazu geführt, erforderliche Anpassungen, wie zum Beispiel eine Erweiterung des Verbandsklagerechts, auf den Weg zu bringen. Vor diesem Hintergrund ist es erforderlich, dass sich die Bundesregierung bei der Novellierung der UTP-RL dafür einsetzt, dass der durch diese Richtlinie vorgesehene Lieferantenschutz für die gesamte Lieferkette erhalten bleibt und konsequent weiterentwickelt wird.

In der Ernährungsindustrie erwirtschaften rund 6.000 Betriebe einen jährlichen Umsatz von 233 Mrd. Euro. Mit über 658.000 Beschäftigten ist diese Branche der drittgrößte Industriezweig Deutschlands. Dabei ist die Branche klein- und mittelständisch geprägt: 90 Prozent der Unternehmen der deutschen Ernährungsindustrie gehören dem Mittelstand an. Die Exportquote von 37 Prozent zeigt, dass Kunden auf der ganzen Welt die Qualität deutscher Lebensmittel schätzen.