

Wer kann beim Anblick von Schokolade schon widerstehen? Vor allem an Ostern ist die Versuchung groß. Wer in dieser Zeit durch den Supermarkt läuft, kommt zwangsläufig an Osterhasen mit kleinen Glöckchen vorbei. Allerdings hat die süße Verführung ihren Preis. Während die Inflation im Februar im Vergleich zum Vorjahr knapp 2,5 Prozent betrug, mussten Schokofans sowohl für den Lindt-Schokohasen als auch für den Kinder-Schokohasen Mitte März rund 9 Prozent mehr im Vergleich zum Vorjahresmonat hinlegen. Das berechnete die Preisvergleichsplattform Smhaggle im Auftrag der F.A.Z.

Diese Preisentwicklung ruft nicht nur vor Ostern erhebliche Kritik hervor: der Vorwurf, dem sich Konsumgüterhersteller wie Mondelez (Milka), Ferrero (Kinder-Schokolade) oder Lindt & Sprüngli ausgesetzt sehen: Sie würden höhere Preise verlangen, als es nötig wäre, um ihre Kosten zu decken. Edeka-Chef Markus Mosa kritisierte im vergangenen Jahr Hersteller für ihre „Gier“. Sogar Christine Lagarde, Chefin der Europäischen Zentralbank, äußerte im Sommer: Einige Unternehmen hätten ihre Preise „über den bloßen Kostendruck hinaus erhöht“. Was steckt also hinter den Vorwürfen?

Die Verbraucherzentrale Rheinland-Pfalz (VZ) warnte vor enormen Preisunterschieden zwischen Tafelschokolade und den jeweiligen Ostervarianten. Die größte Differenz habe demnach im Februar 186 Prozent betragen. Tatsächlich mussten Kunden laut der Smhaggle-Auswertung ordentlich in die Tasche greifen, wenn auch die Unterschiede nicht so deutlich ausfielen wie nach den Zahlen der VZ. Im Vergleich zu einer Lindt-Lindor-Tafelschokolade Vollmilch (100 g) zahlten sie 1,10 Euro mehr. Deutliche Aufschläge im Vergleich zur Tafelschokolade waren ebenso beim Milka-Schokohasen und dem Kinder-Schokohasen zu beobachten. Smhaggle wertet jeden Tag bis zu 20.000 Kassensbons aus und berechnet einen dominierenden Regalpreis, Abweichungen in einzelnen Märkten sind möglich.

„Unser Lindt-Goldhase hat als Hohlfigur einen komplexeren und aufwendigeren Herstellungsprozess als eine Tafelschokolade“, rechtfertigte sich Lindt auf Nachfrage. Auch die Verpackung und das Design würden zu höheren Herstellungskosten führen. Mondelez fügte hinzu: Die Gestaltung der Endverbraucherpreise liege allein beim Lebensmitteleinzelhandel und bei den Onlinehändlern. Sind es also vielmehr die Supermärkte, die sich auf Kosten der Kunden bereichern?

Die größten Preissteigerungen im Vergleich zum Vorjahr sind tatsächlich nicht unter den großen Marken zu beobachten, sondern unter den Eigenmarken der Supermarktketten. Mit einem Regalpreis von 1,20 Euro waren die No-Name-Schokohasen Mitte März zwar immer noch deutlich günstiger als etwa der Lindt-Schokohase (3,79 Euro). Dennoch fiel der Preisanstieg im Vergleich zum Vorjahr in Höhe von 20 Prozent deutlich höher aus als bei Lindt, Mondelez und Ferrero. Noch größer war der Unterschied bei einer Tafel Schokolade: Hier verlangten die Supermärkte für ihre Eigenmarken satte 40 Prozent Aufschlag im Vergleich zu März 2023.

Als Grund dafür gelten die gestiegenen Preise für Kakao, Zucker und Haselnüsse. Vor allem der Kakaopreis an der Börse ist



Die Schokoinflation ist wieder da

Der Preis von zahlreichen Schokoladenprodukten ist deutlich stärker gestiegen als die allgemeine Inflation. Liegt das an den Kosten oder an der Gier der Hersteller? *Von Felix Schwarz, Frankfurt*

in den vergangenen Wochen explodiert. Am 18. März kletterte der Preis für die Tonne auf 8394 Dollar – mehr als eine Verdopplung seit Jahresbeginn. Am Dienstag stieg der Preis sogar auf über 10.000 Dollar je Tonne. Der Grund: Pflanzenkrankheiten und Wetterextreme, vor allem in der Hauptanbauregion Westafrika, verknappten das Angebot in rekordverdächtiger Höhe. Der Klimawandel könnte die Lage in Zukunft dramatisch verschärfen.

Allerdings: Auf die aktuellen Endverbraucherpreise von Schokolade hat das kaum Einfluss. Derzeit verarbeiten die Hersteller vor allem Kakao, und sie schon im vergangenen Jahr zu deutlich niedrigeren Preisen gekauft hatten. Außerdem haben die Hersteller Absicherungsgeschäfte abgeschlossen, um sich gegen schwankende Preise zu wappnen – was den Einfluss auf die aktuellen Endverbraucherpreise abmildert. Jedoch kündigte Martin Hug, Finanzchef von Lindt & Sprüngli, für das laufende Jahr Preiserhöhungen im mittleren einstelligen Prozentbereich an. Auch Michele Buck, Chef des US-Unternehmens Hershey, eines der weltweit größten Süßwarenhersteller, schloss eine Erhöhung der Preise nicht aus.

Wie hoch Kosten wirklich auf den Geldbeutel der Hersteller drücken, ist nicht nur bei Schokolade eine Frage, die polarisiert. Dabei argumentieren Supermarktketten: Einige Hersteller würden weiterhin Preiserhöhungen durchsetzen wollen, obwohl die Kosten für Energie und viele Rohstoffe sinken. Dies würden die gestiegenen Margen im vergangenen Jahr zeigen. Die Hersteller widersprechen: Die Kosten für Energie, Löhne, Logistik und viele Rohwaren lägen weiter deutlich höher als vor dem Ukrainekrieg. Deswegen wollen sie die Preise nicht senken, sondern eher anheben.

Borys Storck, Geschäftsführer der Unternehmensberatung Marktlinc, meint dazu: Nach dem Ausbruch des Ukrainekriegs mussten die Hersteller mit deutlich gestiegenen Kosten klarkommen – diese konnten sie erst mit Zeitverzögerung in Form von Preiserhöhungen an den Handel weiterreichen. Mittlerweile waren die Hersteller aber in vielen Fällen mit ihren Preisforderungen erfolgreich. Die Kosten sinken nun wieder leicht auf hohem Niveau – was sich positiv auf ihre Marge auswirkt. Storck sieht einen weiteren Grund für die Preiserhöhungen der Hersteller: Das

Niveau der Lebensmittelpreise in Deutschland mit höheren Preisen klarkommen müssen: Profitieren davon wenigstens die Bauern in Afrika? Evelyn Bahn von der entwicklungspolitischen Organisation Inkota-Netzwerk schüttelt im Gespräch mit der F.A.Z. den Kopf. Es sei intransparent, welchen Preis die staatlichen Kakaobehörden in Verhandlungen mit den Kakaosexporturen erzielen. „Derzeit ist überhaupt noch nicht absehbar, wie viel

des hohen Weltmarktpreises bei Kakao kooperativen in der nächsten Erntesaison ankommt“, sagt Bahn.

Mehr noch: „Wer kaum etwas zu verkaufen hat, kann auch nicht von höheren Preisen profitieren“, sagt Bahn. „Die Lage der Bauern ist existenzbedrohend.“ Das Risiko von Ernteaussfällen trägt allein die Landwirte – und zahlreiche Kinder in Armut. Kinderarbeit im Kakaoanbau in Afrika sei seit Jahren ein riesiges Problem.

Das Lieferkettengesetz und die Entwaldungsverordnung der EU sollen die Einhaltung von sozialen und ökologischen Mindeststandards sichern. Laut Bahn gehen beide Schritte in die richtige Richtung. Doch das allein stelle nicht sicher, dass die Bauern mehr vom Kuchen abbekommen. Als einen wichtigen Teil der Lösung sieht Bahn Agroförderungssysteme, die mit möglichst vielen verschiedenen Baum- und Pflanzenarten angesichts des Klimawandels stabile Erträge ermöglichen sollen. Außerdem fordert sie von den Herstellern, freiwillig höhere Preise zu zahlen. Mondelez und Lindt betonen, dass sie ihrer Verantwortung gerecht werden würden. Sicher ist: So verführerisch Schokolade auch ist – sie behält einen bitteren Nachgeschmack.

Keine Streiks zu Ostern

Lufthansa und Verdi haben eine Einigung gefunden

tko. FRANKFURT. Der Tarifkonflikt des Lufthansa-Bodenpersonals ist gelöst. Die Schlichtung zwischen dem Konzern und der Gewerkschaft Verdi hat zu einer Einigung geführt. Lufthansa-Personalvorstand Michael Niggemann sagte am Mittwochabend: „Wir haben einen guten Kompromiss gefunden.“ Verdi-Verhandlungsführer Marvin Reschinsky sagte: „Wir sind mit dem Ausgang der Schlichtung sehr zufrieden.“ Details nannten sie nicht. Die sollen am Donnerstag abschließend geregelt und in den jeweiligen Gremien der Tarifparteien beraten werden.

Reschinsky sagte aber, er gehe davon aus, dass die Tarifkommission der Schlichtungsempfehlung folgen werde. Niggemann ergänzte: „Wir sind fest überzeugt, dass wir eine Einigung haben.“ Zu den Ergebnissen wurde zunächst nur bekannt, dass der neue Tarifvertrag für 24 Monate laufen soll, Lufthansa eine noch längere Laufzeit gefordert hatte, Verdi hingegen nur ein Jahr.

Die am Montag begonnenen Schlichtungsgespräche unter der Leitung von Thüringens Ministerpräsident Bodo Ramelow und dem früheren Chef der Bundesagentur für Arbeit, Frank-Jürgen Weise, waren keineswegs einfach. Weise berichtete von einem Moment, in dem man „nahe am Abbruch“ gestanden habe. Verhandlungen in Kleingruppen hätten das Aus dann verhindert und zum Durchbruch geführt.

„Wir haben sehr unterschiedliche Positionen ausgeglichen, sodass auf keiner Seite im Nachhinein ein Grollen bleibt“, fasste Weise zusammen. Ramelow ergänzte: „Es gibt eine Schlichtungsempfehlung, die einstimmig von den Beteiligten getragen wird.“ Zudem hätten sich beide Seiten auch zu Streit-

themen jenseits des Tarifvertrags aufeinander zubewegt und Gespräche intensiviert. „Ich nenne das die neue Lufthansa“, sagte Ramelow.

Mit der Übereinkunft ist es geglikt, dass Flugreisende zu Ostern nicht mit Streiks des Lufthansa-Bodenpersonals rechnen müssen. Parallel zur Schlichtung hatte Verdi eine Urabstimmung über Erzwingungsstreiks eingeleitet – für den Fall, dass die Schlichtung scheitert. Das Abstimmungsergebnis liegt noch nicht vor. Laut einem Zwischenstand sollen sich aber mehr als 90 Prozent der Teilnehmenden für Streiks ausgesprochen haben.

Verdi hatte in den Verhandlungen 12,5 Prozent mehr Gehalt gefordert, Lufthansa hatte vor der Schlichtung rund 10 Prozent in zwei Schritten angeboten. Weitgehend einig war man sich schon über eine Inflationsausgleichsprämie von 3000 Euro, zudem sollte die Arbeitszeiten für Beschäftigte in Ost- und Westdeutschland angeglichen werden. Der Wunsch der Gewerkschaft nach einem Sockelbetrag bei den Gehaltserhöhungen dürfte nun auch Teil des Ergebnisses sein. „Wir werden überproportional unter und mittlere Einkommensgruppen berücksichtigen“, sagte Lufthansa-Personalvorstand Niggemann. Er nannte das Ergebnis „gut“, aber auch „wirtschaftlich herausfordernd“, da Lufthansa hohe Investitionen in neue Flugzeuge vor sich habe. Gleichwohl erhoffte sich Niggemann, dass der Durchbruch mit Verdi positiv auch auf andere Konflikte im Konzern ausstrahlt. Ohne Einigung sind unter anderem die Verhandlungen mit der Flugbegleitergewerkschaft UFO, und auf bei der jungen Tochtergesellschaft Discover Airlines schwelen Konflikte um erstmals zu schließende Tarifverträge.

ITA will nur Lufthansa als Bräutigam

Italienische Fluggesellschaft verringert Verluste / Bedenken wegen EU-Kommission

chs. ROM. Die italienische Fluggesellschaft ITA Airways befindet sich auf Erholungskurs. Im vergangenen Geschäftsjahr hat sie nach hohen Verlusten in den beiden Vorjahren fast die Gewinnschwelle erreicht. Das Ergebnis nach Steuern lag nur noch mit 5 Millionen Euro im Minus, nachdem im Vorjahr ein Verlust von 481 Millionen Euro angefallen war. Die Verbesserung gelang vor dem Hintergrund deutlich gesteigerner Einnahmen: Der Umsatz legte um rund 900 Millionen Euro auf 2,4 Milliarden Euro zu, denn ITA hat das Angebot im vergangenen Jahr deutlich ausgeweitet, vor allem auf Langstrecken.

ITA Airways bereitet sich auch nach der kritischen Bewertung durch die EU-Kommission weiter auf eine „Hochzeit“ mit der Lufthansa vor, wie der ITA-Präsident Antonino Turicchi auf der Bilanzpressekonferenz in Rom sagte. „ITA wurde geradezu geboren, um Teil einer Eheschließung zu sein“. Er glaube weiterhin daran, einen Plan B habe er nicht. Auch andere Partner will sich Turicchi nicht vorstellen. „Wenn eine Braut nach links oder rechts schaut, wird schnell über sie getuschelt“, sagte er mit ironischem Unterton. Turicchi hofft, in den kommenden Wochen Argumente liefern zu können, welche die EU-Kommission positiver stimmen.

Die Wettbewerbsbehörden in Brüssel hatten Anfang dieser Woche erhebliche Bedenken hinsichtlich der geplanten Übernahme von ITA durch die Deutsche Lufthansa angemeldet, denn sie befürchteten eine Beeinträchtigung des Wettbewerbs infolge einer dominierenden Stellung der Lufthansa-Gruppe und damit Nachteile für die Passagiere, etwa in Form höherer Preise. Turicchi wandte ein, dass ein erweitertes Angebot mit neuen Strecken in Europa und für internationale Verbindungen ge-

plant sei, die für die Passagiere eine Bereicherung darstellten und nicht zu Preiserhöhungen führten. Diese Expansion habe ITA schon im vergangenen Jahr unter Beweis gestellt. Die Flotte wuchs um 14 auf 85 Maschinen, darunter 28 Flugzeuge der neueren Generation. So konnten 14,8 Millionen Passagiere transportiert werden, fast 47 Prozent mehr als im Vorjahr. Weil sich darunter deutlich mehr Langstrecken befanden als im Vorjahr, profitierte auch das Ergebnis, denn auf den langen Verbindungen verdienen die Fluggesellschaften mehr Geld. Zudem trugen der geringere Kerosinpreis und allgemeine Effizienzsteigerungen spürbar zur Verbesserung des Ergebnisses bei, berichtete der Finanzvorstand Claudio Faggioli.

In Italien ist angesichts der Skepsis der EU-Kommission zur geplanten Übernahme

me erhebliche Unruhe ausgebrochen. Der italienische Finanzminister Giancarlo Giorgetti, dessen Ministerium bisher noch hundertprozentiger Eigentümer ist, äußerte sich kritisch. Die italienische Fluggesellschaft könnte am Ende ganz ohne Partner dastehen und hätte in dieser Lage wenig Überlebenschancen, meint ein langjähriger Insider, der heute unabhängig von ITA und der Regierung ist. Denn wenn die EU-Kommission die Lufthansa als Käufer ablehnte, müsste sie auch Air France-KLM blockieren.

Das französisch-niederländische Gespann hatte in jüngerer Vergangenheit Interesse für ITA geäußert. Für die italienische Fluggesellschaft wäre es nicht nur schmerzhaft, auf Langstrecken nach Nordamerika zu verzichten – was eines der Geschäftsfelder ist, welches Brüssel als problematisch sieht –, sondern auch auf inländische Strecken. Beispielsweise gelten die beanstandeten Verbindungen zwischen Palermo und Rom sowie Mailand als besonders profitabel.

ITA Airways ist in Bezug auf die Marktanteile in Italien nur die drittgrößte Fluggesellschaft nach dem Marktführer Ryanair und Wizz Air aus Ungarn, beides Billigfluggesellschaften. Turicchi betonte, dass es heute keine Unterschiede mehr gebe zwischen den Low-Cost-Airlines und den schon länger etablierten Gesellschaften. Die Wettbewerbsbehörden müssten sie als einen Block sehen. Die Konkurrenten befänden sich zudem oft außerhalb Europas, in den Vereinigten Staaten, China, im Mittleren Osten oder in Indien. Die EU-Kommission müsse in diesen globalen Dimensionen denken. Nicht zuletzt brauche ITA Airways heute keine Staatshilfen mehr, diese Phase sei beendet. Es handle sich bei der geplanten Übernahme durch die Lufthansa um eine normale Marktoperation.



ITA-Chef Antonino Turicchi Foto Reuters



Bittersüß

Von Felix Schwarz

Wer kann schon widerstehen, wenn ein putziger Schokohase mit Glöckchen im Regal steht? Was die Freude aber dämpft: Während die Inflation im Februar im Vergleich zum Vorjahr etwa 2,5 Prozent betrug, lagen im März zahlreiche Schokoprodukte deutlich darüber. Hersteller verweisen auf die gestiegenen Kosten für Kakao, Zucker und Haselnüsse. Auch die Nachwirkungen des Ukrainekriegs in Form von höheren Energiepreisen muss als Ausrede herhalten. Doch diese Argumentation erscheint als Feigenblatt. Die gestiegenen Rohstoffpreise haben erst mit großer Verzögerung einen Einfluss auf die Endverbraucherpreise. Der Kakao, der in den derzeitigen Schokohasen steckt, wurde größtenteils zu den Preisen des vergangenen Jahres gekauft. Absicherungsgeschäfte dämpfen ebenso den Einfluss des emporschießenden Kakaopreises. Sind manche Hersteller also von ihrer Gier getrieben? Zu deren Verteidigung ist einzuwenden, dass nicht alle ihre Preise exorbitant erhöhten. Was zudem nicht von der Hand zu weisen ist: Letztlich sind es die Supermärkte, welche die Preise festlegen. Und es sind deren Eigenmarken-Schokohasen, welche am stärksten zugelegt haben. Laut einer Studie von 2022 streichen die Einzelhändler die höchste Gewinnmarge ein. Wenn Edeka-Chef Markus Mosa die Gierflation der Hersteller anprangert, sitzt er wohl im Glashaus. Vieles spricht dafür, dass sich beide Seiten auf Kosten der Bauern bereichern. Die Verantwortung, daran etwas zu ändern, liegt aber nicht allein bei den Unternehmen, sondern in erster Linie bei der Politik. Sie gibt die Rahmenbedingungen vor. Das Lieferkettengesetz liefert dafür einen wichtigen Impuls. Ob der Eingriff in den Markt und die damit verbundene Bürokratie dazu im Verhältnis stehen, muss noch die Zukunft zeigen. Es bleibt vorerst ein bitterer Geschmack.

Es rechnet sich nicht

Von Benjamin Wagener

Auch wenn Georg Stamatelopoulos bei seiner ersten Bilanzpressekonferenz als Vorstandschef von Deutschlands drittgrößtem Energieversorger EnBW seine an die Politik gerichteten Forderungen zurückhaltend und höflich formuliert hat, ist die in den Worten enthaltene Kritik heftig und deutlich. Sie lautet: So kann die Energiewende nicht funktionieren. Im Kern geht es darum, dass der EnBW-Chef ein realistisches und funktionierendes Geschäftsmodell annimmt, wenn Unternehmen Gaskraftwerke bauen sollen, die nach der Umstellung der Stromerzeugung auf Wind- und Solarenergie für die nötige Netzstabilität sorgen, wenn in Dunkelflauten der Wind mal nicht weht und die Sonne nicht scheint. Das Unternehmen von Stamatelopoulos baut im Moment an drei Standorten in Baden-Württemberg solche Kraftwerke. Sie könnten perspektivisch auch die für die Energiewende so wichtige Funktion der Stabilisierung des Netzes übernehmen.

Der EnBW-Chef hat aber deutlich gemacht, dass sein Unternehmen sie nur baut, weil an diesen Standorten Großkunden aus der Industrie Wärme nachfragen, sodass sich für die EnBW langfristig Erlösquellen ergeben, welche die hohen Investitionen finanzieren. Wenn ein Kraftwerk einzig und allein für die Netzstabilisierung bestimmt ist und deswegen nur in bestimmten Zeiten läuft und Erlöse generiert, dann kann ein Kraftwerksbetreiber – und daran lässt Stamatelopoulos keinen Zweifel – ein solches Projekt eben nicht realisieren und finanzieren. Aus diesem Grund hat der EnBW-Chef recht, wenn er annimmt, dass die Bundesregierung nicht nur so schnell wie möglich klären muss, wie viele Kraftwerke mit welchen Kapazitäten wo entstehen sollen, sondern dass sie sich auch ein Geschäftsmodell für die Betreiber überlegen muss. Sonst werden diese gar nicht erst bauen, weil es sich für sie nicht rechnet.