

LEH-Verband: „Der Handel steht geschlossen hinter Tierwohl“

Ob 12 € ITW-Bonus kommen, entscheiden Angebot und Nachfrage. Trotz gekündigter HF3-Verträge können sich Bauern beim Tierwohl auf den Handel verlassen, betonen BVLH und ITW im Gespräch mit top agrar.

Do., 23. Juli 2026, 15:39 Uhr

Lesezeit: 11 Minuten



Die großen Handelsketten halten an ihren Tierwohl-Zielen fest! Das betont der Branchenverband BLVH im Interview mit top agrar. (Bildquelle: picture alliance / SULUPRESS.DE | Torsten Sukrow / SULUPRESS.DE)

In den vergangenen Wochen kamen Zweifel auf, ob und wie geschlossen der Lebensmitteleinzelhandel das Thema Tierwohl noch vorantreiben möchte. top agrar hat deshalb den Bundesverband des Deutschen Lebensmittelhandels (BVLH) und die Initiative Tierwohl (ITW) mit den drängendsten Fragen im Interview konfrontiert. Lesen Sie hier das Dop-

pel-Interview mit BVLH-Präsident Björn Fromm, der auch eigene Edeka-Filialen betreibt, und ITW-Geschäftsführer Robert Römer.

Herr Fromm, viele Landwirte haben den Eindruck, sie müssten beim Tierwohl immer nur liefern, während der Handel die Bedingungen diktiert. Wie sehen Sie die Lage?

Björn Fromm: Wenn sich jemand verlässlich für Tierwohl und die deutsche Landwirtschaft einsetzt, dann ist das der deutsche Lebensmittelhandel – allen voran **Aldi**, **Edeka**, Rewe und die Schwarz-Gruppe. Mit der Haltungsform und der Initiative Tierwohl haben diese Häuser seit über zehn Jahren einen funktionierenden Rahmen geschaffen, um Tierwohl in der Breite des Geschäfts zu verbessern.

Bis 2025 sind über 1,5 Milliarden Euro als Transferleistung in die Landwirtschaft geflossen. Entscheidend ist: Die Landwirtschaft sitzt in diesen Initiativen immer mit am Tisch. Beraten wird bei der **ITW** gemeinsam – und entschieden wird auch gemeinsam.

Trotzdem entsteht bei den Landwirten der Eindruck, dass es derzeit beim Thema Tierwohl nicht rund läuft. Was läuft schief?

Fromm: Wir alle täten gut daran, in unseren eigenen Reihen ehrlicher wiederzugeben, was wir gemeinsam verhandelt haben. Ich weiß, das ist keine leichte Aufgabe, und ich mache keinem der Vertreter einen Vorwurf – weder aus der Landwirtschaft noch aus Fleischwirtschaft oder Handel. Aber wer in einer Runde verschiedener Stufen der Wertschöpfung verhandelt, muss die Ergebnisse anschließend zu Hause erklären und verkaufen. Dieser Transfer gelingt nicht immer, und niemandem fällt er leicht. An dieser Stelle müssen wir transparenter werden.

Wenn sich jemand verlässlich für Tierwohl einsetzt, dann ist das der deutsche Lebensmittelhandel.

Zuletzt wurden HF3-Verträge einseitig gekündigt. Das ist ja nicht nur ein Kommunikationsproblem. Landwirte, die auf Millioneninvestitionen sitzen, haben den Eindruck: Jetzt entgleitet uns das Ganze.

Fromm: Das hat viel mit Wahrnehmung und gefühlter Realität zu tun. Die Abnahmemengen bei Fleisch steigen in den höheren Haltungsformen seit Jahren, und die Zahl der Verträge ist stabil oder wird sogar ausgebaut. Nur weil ein einzelner Marktteilnehmer seine Programme umstellt, daraus das Ende der Entwicklung abzuleiten, greift zu kurz. Die Überschrift könnte genauso lauten: Die Zahlen steigen, die Verträge sind stabil – was können wir tun, damit es noch besser wird?

Was sagen Sie einem Landwirt, der investieren will und jetzt verunsichert ist?

Fromm: Dass Investitionen heute schwerer fallen als vor zehn Jahren, ist absolut verständlich – bei hohen Energiekosten, Bürokratielasten und gedrückter Konsumstimmung. Dass Bürokratie und Baurecht den Stallumbau erschweren, benennen wir seit über einem Jahr gemeinsam mit Bauern- und Raiffeisenverband; hier muss die Politik liefern. Meine Botschaft an alle, die investieren wollen: Wir geben weiterhin Verlässlichkeit und setzen uns umfassend in der Kette und Politik dafür ein, Tierwohl strukturell voranzubringen.



Björn Fromm ist Vorsitzender des BVLH (Handelsverbands Lebensmittel). Robert Römer ist Geschäftsführer der Initiative Tierwohl. (Bildquelle: BVLH & ITW)

Aber wie viel Tierwohlfleisch wird am Ende wirklich verkauft und dann auch zu höheren Preisen? Die roten Preiszettel im Regal lassen Zweifel aufkommen.

Fromm: Die roten Rabattzettel haben mit dem Preis zu tun, nicht mit der Haltungsform. Es ist gelebte Praxis, dass zum Ende des Mindesthaltbarkeitsdatums Preise reduziert werden – unabhängig von der Haltungsform. Die Zahlen, die wir zu den Haltungsformen veröffentlichen, stellen die vermarkteten Mengen dar und diese sind stabil.

Römer: Wir veröffentlichen jedes Jahr die Zahlen der Haltungsform, erfasst über alle Teilnehmer. Das gibt einen sehr guten Überblick über die Situation in Deutschland. Für 2024 ist kein Rückgang zu verzeichnen; für 2025 liegen noch keine Zahlen vor.

Der Ton zwischen den Partnern in der Kette soll rauer geworden sein. Nehmen Sie das auch so wahr?

Fromm: Ich nehme das anders wahr. In den Arbeitsgruppen ringen alle um die richtigen Wege – es sind echte Auseinandersetzungen über Positionen und die wahrhaftigen Interessen. Gerade in diesem Jahr wurde extrem viel gemeinsam erarbeitet, etwa die ITW-Programme 3 und 4 mit vielen kritischen Regelungsdetails. Oft ist dabei der Vorhang gefallen und man hat verstanden, warum die andere Seite ihre Argumente so setzt und welche echten Interessen dahinterstehen. Das mag mal emotional sein, aber es wurde professionell über Interessen statt Positionen gesprochen.

Römer: Ich begleite die ITW seit 2013. Es gab immer wieder kontroverse Runden, auch Unterbrechungen für Abstimmungen – das ist logisch, weil jeder seine Punkte durchbringen will. Aber Landwirtschaft, Fleischwirtschaft und Handel haben in der ITW immer gemeinsam daran gearbeitet, das System voranzubringen. Die Beteiligten waren immer hart in der Sache, aber am Ende stand eine fair erarbeitete Lösung, die alle mittragen.

Sie sagen, der Handel ist Pionier und andere ducken sich weg. Wer muss beim Tierwohl mit ins Boot?

Fromm: Das sind alle weiteren Vertriebswege. Dazu gehören Restaurants, Kantinen, Systemgastronomie und die Großversorger. Die dürfen sich nicht länger mit fadenscheinigen Argumenten wegducken. Für die Tierwohlziele brauchen wir alle Vertriebswege. Denn mehr als die Hälfte des in Deutschland produzierten Schweinefleischs geht in den Export und trägt kaum zur Tierwohlfinanzierung bei. Von der im Inland verkauften Ware macht der Handel wiederum nur rund die Hälfte aus.

Wie schafft man Anreize, damit auch Betreiber von Gaststätten und Kantinen mehr Tierwohlfleisch verkaufen? Reicht das Fähnchen auf dem Schnitzel?

Fromm: In erster Linie muss es niederschwellig und einfach sein – nachweisbar über den Einkaufsbeleg, erklärt über ein Preisschild oder die Speisekarte: Hier wird Fleisch der Stufe X verarbeitet. Es muss nicht in jedem Rezept stehen. Im Handel hat es einige Jahre gedauert, bis sich Erwartung und Kaufverhalten Stück für Stück geändert haben – aber sie haben sich geändert. Des-

halb habe ich die begründete Hoffnung, dass sich auch in der Gastronomie und im Außer-Haus-Verzehr das Konsumverhalten ändern kann und die Konsumentinnen und Konsumenten bewusstere Entscheidungen treffen.

Römer: Mit McDonald's haben wir einen guten Weg gefunden, wie mehr Tierwohl auch in der Gastronomie umzusetzen ist. Aber insgesamt ist der Gastronomie-Bereich ein sehr dickes Brett. Hier müssen die Marktteilnehmer deutlich offener und aktiver werden.

■ ■ Wer Aktionsgeschäft verteuert, vergisst wie Märkte funktionieren.

Björn Fromm

Zugleich sorgt Aktionsware mit Haltungsform 1 für Unmut. Passen Preisaktion und Tierwohl-Commitment zusammen?

Fromm: Durchaus. Wir haben derzeit zu viel Rohstoff im Markt. Selbst Vertreter der grünen Seite sagen, der Handel soll häufiger den Grillsommer ausrufen und die Mengen mit Rabatten hochdrehen. Wer Aktionsgeschäfte verteuert, vergisst wie Märkte funktionieren. Wenn wir den Markt spürbar entlasten wollen, brauchen wir Kaufanreize über Aktionen. Aber neben den Aktionen bringen wir eben auch mit Kampagnen und gezielten Regalplatzierungen die höheren Haltungsstufen nach vorne.

Gibt es Belege dafür, was Aktionen tatsächlich bewirken?

Fromm: Ja. Schauen Sie auf die Butterdiskussion im Winter. Als der Preis Richtung ein Euro ging und ihn teils sogar unterschritt, sind die Absätze drastisch gestiegen; das sind Schwellenpreise, Verbraucher kaufen auch nach Preisen.

Wichtig ist immer der Blick auf die ganze Kette: Bei niedrigen Milchpreisen haben die Molkereien international Marktanteile gewonnen und neuseeländische Butter aus dem Markt verdrängt. Beim Fleisch ist es genauso – ist der

Schlachter günstiger, ist er international wettbewerbsfähiger. Die Zwischenstufe hat oft ein starkes Interesse an genau diesem Preis; das wird in der hemdsärmeligen Betrachtung häufig unterbelichtet.

Die Politik macht sich beim Umbau der Tierhaltung zunehmend einen schlanken Fuß, die Borchert-Runde ist Geschichte, das BUT gescheitert. Müssen Handel und Landwirtschaft das allein stemmen?

Fromm: Wir brauchen auch die Politik! Im vergangenen Jahr haben wir in einer Verbände-Allianz gemeinsam für einen klaren Neustart des Tierhaltungskennzeichnungsgesetzes (THKG) geworben. Alle haben erkannt: Das Gesetz war Murks, auch wenn es gut gemeint war. Wenn es gut gemacht wird, hilft es den Landwirten. Diese Erkenntnis ist inzwischen bei den Koalitionspartnern gereift. Auch im Baurecht bringt das BMLEH einiges voran. Entscheidend ist, dass die Tierhaltungskennzeichnung und der Stallumbau zusammengedacht werden. Der Umbau muss ermöglicht sowie gefördert werden – Stichwort BUT 2.0. Das THKG gibt dem Verbraucher die entsprechende Orientierung. Man muss die Ställe auch umbauen können, um Tierwohlfleisch zu kennzeichnen.

Warum ist für Sie das THKG so wichtig – andere halten es für überflüssig?

Fromm: Wenn die verpflichtende Haltungskennzeichnung künftig auf alle Vertriebswege ausgeweitet wird, dann ist das am Ende eine wichtige Unterstützung für tierhaltende Betriebe. Und es wäre auch ein Hinweis auf die Herkunft – höhere Stufen sind tendenziell eher heimisches Fleisch, unterste Stufen laut neuem Gesetz eher Importware. Wenn wir auch das ausländische Fleisch in Gastronomie und Handel sichtbar machen, öffnet das der deutschen Landwirtschaft neue Absatzwege und verbreitert die Basis der Tierwohlfinanzierung. Über diesen Inlandsmarkt können wir die 50 % Auslandsware jedoch nie kompensieren. Um den Stallumbau in der Breite zu refinanzieren, braucht es einen umfänglichen finanziellen Beitrag des Staates.

Das Ziel von 100 % HF3 und HF4 bis 2030 war ein starkes Versprechen. Wie realis-

tisch ist es heute noch?

Fromm: Die einzelnen Marktteilnehmer legen sehr differenziert offen, was sie bisher geschafft haben und wo sie noch auf dem Weg sind. Gerade in herausfordernden Zeiten gilt es, die Ziele im Blick zu behalten. Die Ziele des Handels stehen fest – nachzulesen in den Veröffentlichungen der Mitglieder.

Ein Ziel ist offenbar auch das Ende des Ferkelfonds zum Januar 2027 – warum sind Sie dabei so verbissen?

Fromm: Der Ferkelfonds war von Anfang an ein Vehikel, um in Abstimmung mit dem Kartellamt den Weg von einer Förder- zu einer Marktlösung zu finden. Das ist seit Jahren besprochen, verhandelt und geeint – ein Multi-Stakeholder-Programm mit klar definiertem Ende. Auch der grünen Seite ist völlig klar: Das haben wir vor Jahren gemeinsam so beschlossen und der Handel hält an diesen Absprachen fest. Deshalb schmerzt der aktuelle Vorwurf in der Öffentlichkeit, der Handel beende das Programm im Alleingang.

●● Marktlösung heißt Marktlösung – schon von der Logik her kann es keinen fixen Preis geben.

Björn Fromm

Römer: Die Marktlösung haben wir für Hähnchen und Puten wie für die Mastschweine gemeinsam entsprechend den Anforderungen einer Marktlösung entwickelt und dem Kartellamt vorgestellt. Das Ziel Ende 2026 war früh formuliert und vom Kartellamt toleriert – das Auslaufen war für niemanden eine Überraschung.

Das Kartellamt sagt, es habe das Ende des Ferkelfonds nie gefordert. Steht Aussage gegen Aussage?

Römer: Nein, die Sachlage ist anders. Im Sinne aller in der ITW Engagierten – insbesondere der teilnehmenden Landwirte – ging und geht es uns allen darum, die ITW ökonomisch nachhaltig und rechtssicher aufzustellen. In einer

Marktwirtschaft ist eine Marktlösung dazu nun einmal das beste Mittel. Das sieht das Bundeskartellamt so, und das haben auch die Wirtschaftsbeteiligten der ITW stets so gesehen. Deshalb ist die Marktlösung am Ende unvermeidbar. Das Kartellamt hat uns immer mitgegeben, dass wir für die gesamte Kette eine kartellrechtskonforme Marktlösung finden müssen. Und die lässt sich nicht realisieren, wenn parallel ein Fonds geführt wird.

Wie sicher ist der ITW-Bonus ab Januar, wenn die Marktlösung auch für die Ferkelerzeuger greift? Rechnerisch müsste der Mäster 7,50 € und der Ferkelerzeuger 4,50 € bekommen – also in Summe 12 €?

Fromm: Marktlösung heißt Marktlösung – schon von der Logik her kann es keinen fixen Preis geben, und einen Preis abzustimmen wäre ein klarer Kartellrechtsverstoß. Die höherwertige Haltung soll über die Haltungsstufen in einen höherwertigen Marktpreis münden. Wir sind in Gesprächen, wie der Übergang gelingt und wie der Mehrpreis ersichtlich wird. Am Ende entscheiden Angebot und Nachfrage über die Höhe des Bonus.

■ ■ Strukturelle Probleme können wir als ITW nicht lösen

Robert Römer, ITW-Geschäftsführer

Rund sieben Millionen Ferkel sind neu dazugekommen. Wie viele bleiben am Ende im System – droht ein Strukturbruch?

Römer: Strukturelle Probleme können wir als ITW nicht lösen. Egal, ob wir über 12 € oder einen anderen Betrag reden. Uns ist klar, dass einige Betriebe künftig vielleicht nicht mehr dabei sein können. Mit insgesamt rund 25 Mio. Ferkeln im System haben wir eine gute Grundlage, um viele nämlich Mastschweine zu bekommen. Ich rechne damit, dass einige Ferkelerzeuger noch abspringen werden. Wir werden aber sicherlich nicht unter die bisherigen 19 Mio. ITW-Ferkel fallen.

Bleiben am Ende genug ITW-Schweine? Wie viele brauchen wir überhaupt?

Römer: Das können am besten die Schlachtbetriebe einschätzen – sie haben den genauen Überblick. Klar ist: Ob am Ende von den rund 22,5 Millionen ITW-Mastschweinen einige wegbrechen, wird sich erst in der Zukunft zeigen. Aber wir sind fest davon überzeugt, dass wir weiterhin die erforderlichen Mengen im System haben werden – dann allerdings als nämliche Ware.

Was wünschen Sie sich von der grünen Seite?

Fromm: Vor allem Verbindlichkeit – dieselbe, die zu Recht vom Handel eingefordert wird. Wenn in den Detailrunden hart gerungen und ein Ergebnis abgestimmt wurde, muss man anschließend auch dazu stehen und es in den eigenen Reihen erklären. Das gelingt dem Handel selbst auch nicht immer. In der noch kleinteiligeren Landwirtschaft kochen die Emotionen ebenfalls schnell hoch. Mein Wunsch: Zusammenhalt und die ehrliche Botschaft in die eigenen Berufsgruppen, dass es gemeinsam erarbeitete Ziele waren.



[Andreas Beckhove](#)



[Marcus Arden](#)

