

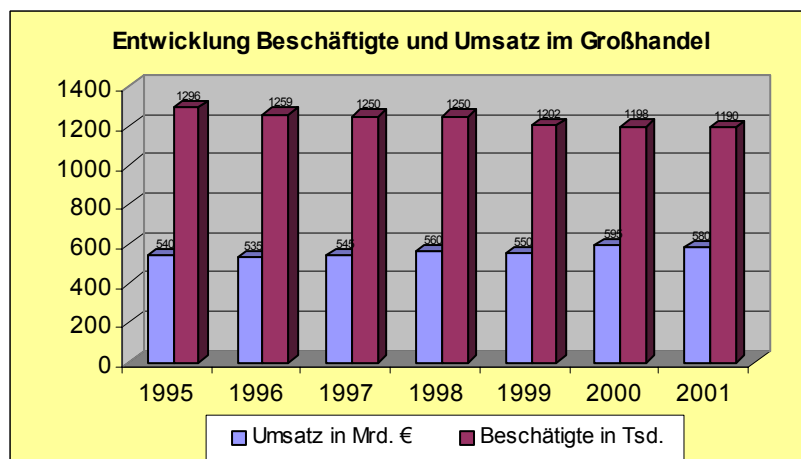
## Der Groß- und Außenhandel

### Bedeutung des Groß- und Außenhandels

von Dipl. Betriebswirt Leander Wappler, Teamleiter Handel und Tourismus

Der Groß- und Außenhandel ist gemessen am Umsatz die zweitgrößte Wirtschaftsstufe in Deutschland. 2001 betrug der Umsatz im Großhandel rund 577 Milliarden Euro. Der Großhandel beschäftigt in der gesamten Bundesrepublik 1,35 Mio. Menschen in 134.000 Unternehmen. Allein auf das Saarland entfallen rund 13 Milliarden Euro Umsatz, rund 1.500 Betrieben mit etwa 14.600 Beschäftigten. Dies verdeutlicht die besondere Position des Groß- und Außenhandels.

Trotz dieser Zahlen sind Aufgaben und Gewicht dieser Branche in der Gesamtwirtschaft nur Fachleuten bekannt. Dies liegt zum einen daran, dass selbst in der wissenschaftlichen Literatur nur wenige Autoren sich mit diesem Thema beschäftigen (*eine aktuelle Ausnahme bildet das neue Buch „B2B-Handel: Perspektiven des Groß- und Außenhandels“ von Joachim Zentes, Bernhard Swoboda und Dirk Moschett, Institut für Handel und Internationales Marketing an der Universität des Saarlandes*) und zum anderen an der internen Struktur des Groß- und Außenhandels selbst. Die Arbeit des vornehmlich mittelständisch strukturierten Großhandels spielt sich außerhalb des Blickfelds der Öffentlichkeit und fast ausschließlich auf Märkten ab, die nicht im Blickpunkt der Allgemeinheit stehen.



Quelle: Statistische Bundesamt 2001

Dabei ist der Handel Bindeglied zwischen Anbietern und Abnehmern von Gütern und Dienstleistungen aller Art. Egal ob es sich um Rohmaterialien, Halbfabrikate oder fertige Investitions-, Verbrauchs- und Konsumgüter handelt, der Großhandel spielt in allen Wertschöpfungsketten eine bedeutende Rolle.

Mit seinen vielfältigen Funktionen ist er Lebenselixier für die deutsche Volkswirtschaft.

## **Tätigkeitsfelder**

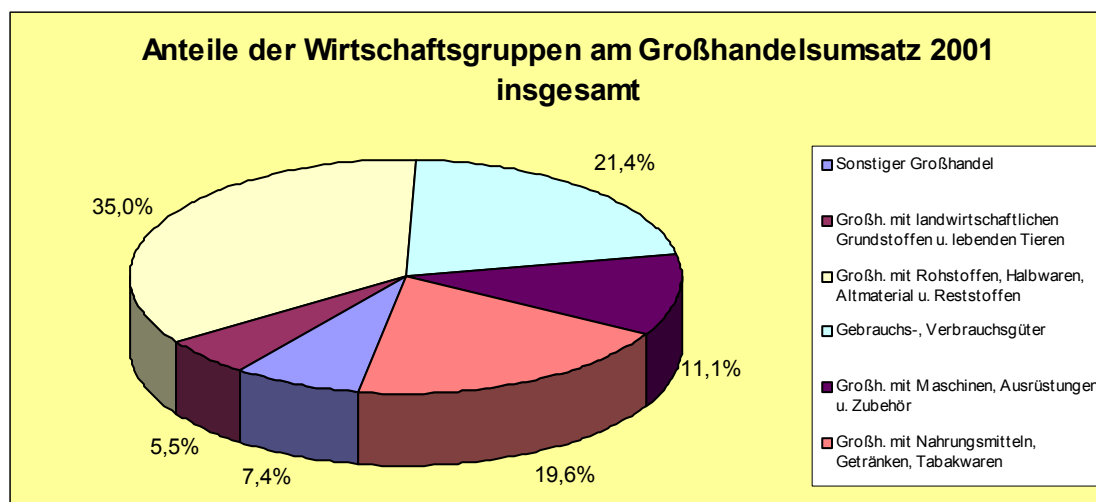
Die gesamte Bandbreite des Groß- und Außenhandels wird erst richtig deutlich, wenn man sich seine Tätigkeitsfelder ansieht:

- So gibt es den **Rohwarenhandel**, der größtenteils durch wenige weltweit tätige Handelsfirmen gekennzeichnet ist. Gegenstand des Warenhandels sind Produkte wie Rohöl, Erze und Edelsteine.
- Im **Produktionsverbindungshandel** werden Zulieferteile und Halbfabrikate für Industrie und Gewerbe bewegt, die teilweise sehr spezielle Bereiche abdecken.
- Im **Konsumgüterhandel** ist der Großhandel als Vermittler von Gebrauchsartikeln und Verbrauchsgütern zwischen Hersteller und Einzelhändler aktiv. Dazu gehören unter anderem Bereiche wie Nahrungsmittel und Heimelektronik. Diese Vertriebsstufe ist in der Regel regional organisiert.
- Der **Industriegüterhandel** befasst sich mit dem Import und Export von Maschinen und Anlagen. Zu den Leistungen gehört oft eine umfassende Beratungs- und Serviceleistung inklusive der Bevorratung von Ersatzteilen.
- Im **Transithandel** wickeln Händler von einem dritten Land aus Handelsgeschäfte zwischen zwei ausländischen Staaten ab. Der Außenhändler erbringt dabei die gesamte organisatorische und logistische Leistung. Das Volumen dieses Geschäftszweiges beläuft sich auf mittlerweile 25 Prozent des Exporthandels.
- Daneben existieren im Großhandel zahlreiche **Mischfunktionen**. Zum einen sind Produzenten gleichzeitig Großhändler durch den Vertrieb ihrer eigenen Waren. Zum anderen gibt es Großhändler, die als Einzelhändler auftreten, weil sie die Absatzkanäle zum Endverbraucher kontrollieren.

Grundlage der wirtschaftssystematischen Abgrenzung des Großhandels ist die EU-weit harmonisierte Klassifikation der Wirtschaftszweige (die NACE). Sie gibt Aufschluss über die Gewichtung der einzelnen Branchen innerhalb des Groß- und Außenhandels.

## Großhandel mit Rohstoffen, Halbwaren, Altmaterial und Reststoffen ist die umsatzgewichtigste Branche

Der Großhandel mit Rohstoffen, Halbwaren, Altmaterial und Reststoffen ist gemessen am Großhandelsumsatz unverändert die gewichtigste Branche. Sein Anteil stieg von 1994 bis 2001 von 34,2 Prozent auf 35 Prozent. Insgesamt ist festzustellen, dass es innerhalb der letzten Jahre nur zu geringfügigen Verschiebungen kam. Der Bereich Nahrungsmittel, Getränke und Tabakwaren verzeichnet die größten Einbußen (1994: 22,2 Prozent, 2001: 19,6 Prozent).



Statistisches Bundesamt 2002-01-0080

## Konjunkturschwäche setzt sich fort

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes sank der Umsatz der Großhandelsunternehmen im Jahr 2001 um real 3,5 Prozent. Damit verzeichnete der Großhandel erstmals seit 1996 wieder einen Umsatzrückgang. Besonders auffallend dabei ist, dass die Umsatzzahlen seit Mai 2001 kontinuierlich geschrumpft sind.

Innerhalb des Großhandels erzielten allerdings auch einige Branchen Umsatzsteigerungen, so konnte der Großhandel mit landwirtschaftlichen Grundstoffen und lebenden Tieren real + 3,9 Prozent erwirtschaften. Unter den Branchen mit negativer Umsatzentwicklung verzeichnete der Bereich Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör das höchste Minus mit real – 4,9 Prozent. Interessant ist auch eine Betrachtung der Umsatzentwicklung nach Größenklassen. So belegen die Ergebnisse, dass alle Unternehmen ab einer Umsatzgröße von 10 Mio. DM im Jahre 2001 von Umsatzeinbußen betroffen waren. Die großen Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 1 Mrd. DM und mehr, verbuchten eine Umsatzminus von nominal – 3.1 Prozent. Noch höher war der Umsatzrückgang bei den

Unternehmen mit 250 Mio. bis unter 1 Mrd. DM Jahresumsatz mit nominal – 4,8 Prozent. Angesichts dieser Entwicklung wurde im Großhandel die Anzahl der Arbeitsplätze 2001 um 1,4 Prozent reduziert. Per Saldo hat der Großhandel seit 1995 rund 10 Prozent der Stellen abgebaut.

### Entwicklung des Großhandels nach Größenklassen

<b>Größenklasse von ... bis unter .... DM Umsatz</b>	<b>Veränderungen des Umsatzes 2001 gegenüber 2000 in Prozent</b>
10 Mill. - 25 Mill.	-4,0
25 Mill. - 50 Mill.	-3,2
50 Mill. - 100 Mill.	-2,3
100 Mill. - 250 Mill.	-2,9
250 Mill. - 1 Mrd.	-4,8
1 Mrd. und mehr	-3,1

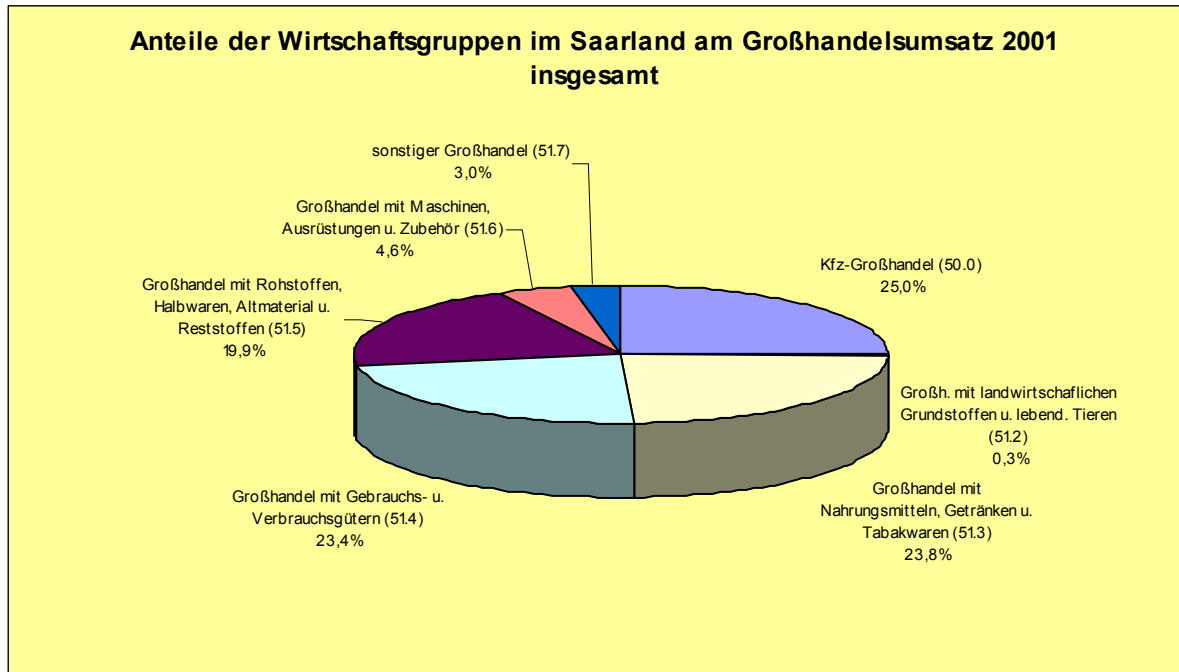
Statistisches Bundesamt – Wirtschaft und Statistik 3/2002

Auch im 1. Quartal 2002 bleibt die Konjunktorentwicklung im Großhandel weit hinter den gesteckten Erwartungen zurück. Die neuesten Daten ergeben ein Umsatzminus von jeweils rund 5 Prozent in den Monaten Januar und Februar. Im März sind die Großhandelsumsätze sogar um real – 7,4 Prozent zurückgegangen. So drücken nach Aussage des Präsidenten des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels Anton F. Börner die sich nur langsam erholende Weltkonjunktur, ausbleibende wirtschafts- und sozialpolitische Reformen und strukturelle Defizite in Deutschland nicht nur auf das Gemüt, sondern auch auf die Umsätze. Angesichts sinkender Arbeitsproduktivität und rückläufiger Umsätze sei daher in diesem Jahr mit einem weiteren Stellenabbau im Großhandel zu rechnen.

### Besondere Situation des saarländischen Großhandels....

Das Saarland zeichnet sich bei der Darstellung der Anteile der Branchen durch eine Besonderheit aus. So wird im Saarland der Kfz-Großhandel (NACE 50.0) statistisch in der Rubrik Großhandel geführt. Mit einem Anteil von 25 Prozent vereint dieser Bereich den größten Anteil am gesamten Großhandelsaufkommen im Saarland. Entgegen dem allgemeinen Trend verzeichnet dieser Bereich im Zeitraum 1996 bis 2001 bezogen auf die Umsatzentwicklung einen positiven Verlauf (1996: 95,6, 2001: 142,2 auf Basis von 1995); auch bei der Entwicklung der Beschäftigtenzahlen ist dieser Trend zu beobachten (1996:

98,3, 2001: 120,1; Basis 1995). Im direkten Vergleich mit den anderen Branchen des Großhandels im Saarland gehört der Kfz-Großhandel neben der Rubrik sonstiger Großhandel zu den positiven Triebfedern und sorgt dafür, dass die insgesamt negative Entwicklung deutlich geringer ausfällt.



Quelle: Statistische Landesamt Saarland 2001

**Langfristiger realer Umsatz-, Beschäftigungsentwicklung im saarländischen Großhandel**

**von 1996 - 2001**

Zeitraum	Messzahlen MD 1995 = 100					
	Großhandel einschließlich Kfz-Großhandel (WZ 50 + 51)		Großhandel (WZ 51)		Kfz-Großhandel, Tankstellen (WZ 50)	
	Umsatz	Beschäftigte	Umsatz	Beschäftigte	Umsatz	Beschäftigte
	1996	92,4	96,5	91,8	96,4	95,6
1997	86,2	88,2	83,6	87,6	100,9	92,8
1998	86,5	85,4	83,5	84,8	103,3	86,7
1999	87,2	83,0	80,6	82,0	121,2	90,2
2000	86,9	82,6	80,8	81,7	118,4	87,9
2001	92,3	82,4	82,6	79,6	142,2	99,5

Zeit- raum	Messzahlen MD 1995 = 100											
	Großhandel mit landwirtschaftlichen Grundstoffen und lebenden Tieren (WZ 51.2)		Großhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren (WZ 51.2)		Großhandel mit Gebrauchs-, Verbrauchsgütern (WZ 51.4)		Großhandel mit Rohstoffen, Halbw., Altmaterial. und Reststoffen (WZ 51.5)		Großhandel mit Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör (WZ 51.6)		sonstiger Großhandel (WZ 51.7)	
	Umsatz	Beschäfti gte	Umsatz	Beschäfti gte	Umsatz	Beschäfti gte	Umsatz	Beschäfti gte	Umsatz	Beschäftigte	Umsatz	Beschäftigte
1996	101,0	104,4	97,5	99,1	89,6	92,1	89,1	106,7	83,6	75,7	102,5	98,6
1997	96,2	97,0	94,8	96,7	62,5	75,3	86,0	96,8	87,0	70,3	119,7	110,9
1998	72,7	87,1	92,3	93,2	67,5	72,3	80,7	92,7	100,2	70,4	123,9	117,8
1999	75,3	82,9	87,5	86,5	71,8	73,6	72,3	88,4	102,7	67,7	128,9	121,4
2000	73,2	76,3	81,2	84,3	82,6	74,7	69,2	87,7	105,6	68,6	129,2	124,2
2001	71,7	75,8	87,6	87,6	101,3	79,3	63,4	75,1	66,9	64,3	131,0	122,6

Quelle: Statistisches Landesamt Saarland – Statistische Berichte GI2-j2001

### ... Tendenz zur Konzentration

In Folge der schwierigen wirtschaftlichen Entwicklung und dem allgemein steigenden Wettbewerbsdruck besteht auch im Groß- und Außenhandel die Tendenz zur Konzentration. Besonders deutlich wird diese Entwicklung im Bereich der Gebrauchs- und Verbrauchsgüter. So beherrscht die Gruppe mit einem Jahresumsatz von rund 125 Mio. Euro ca. 46 Prozent des gesamten Branchenumsatzes, gleichzeitig liegt der Anteil bei der Anzahl der beteiligten Unternehmen nur bei 0,5 Prozent. Insbesondere diese Gruppe von 150 Unternehmen hat in den letzten Jahren zahlreiche kleine und große Unternehmen des Handels übernommen und in ihr Distributionssystem integriert. Demgegenüber steht die Gruppe der Unternehmen mit einem Umsatz von bis zu ½ Mio. Euro, die 56 Prozent aller Unternehmen darstellt und einen Umsatzanteil von nur 2 Prozent erwirtschaftet.

### Strukturen des Großhandels mit Gebrauchs- und Verbrauchsgütern nach Umsatzgrößenklassen 1999

Jahresumsatz von ... bis unter.... DM	Anzahl der Unternehmen	Umsatz in Mio. DM	in Prozent			
			Anzahl	kumuliert	Umsatz	kumuliert
<b>bis 1 Mio.</b>	18.146	6.023,46	56,6	56,6	2	2
<b>1 Mio. - 2 Mio.</b>	4.182	5.962,97	13,1	69,7	2	4
<b>2 Mio. - 5 Mio.</b>	4.198	13.348,12	13,1	82,8	4,4	8,4
<b>5 Mio. - 10 Mio.</b>	2.123	15.015,11	6,6	89,4	5	13,4
<b>10 Mio. - 25 Mio.</b>	1.806	28.125,24	5,6	95	9,4	22,8
<b>25 Mio. - 50 Mio.</b>	765	26.659,83	2,4	97,4	8,9	31,7
<b>50 Mio. - 100 Mio.</b>	418	29.200,70	1,3	98,7	9,7	41,4
<b>100 Mio. - 250 Mio.</b>	253	38.762,14	0,8	99,5	12,9	54,3
<b>250 Mio. und mehr</b>	151	137.464,33	0,5	100	45,7	100
<b>Insgesamt</b>	<b>32.042</b>	<b>300.561,89</b>	<b>100</b>		<b>100</b>	

Statistisches Bundesamt 2001c und Berechnungen des ifo Institutes

### Zunahme der Anforderungen

Im Zeitalter der Globalisierung hat sich die Rolle des Großhandels erheblich verändert. Der bloße Einkauf und anschließende Weiterverkauf der Waren würde heute keinesfalls mehr genügen. Globaler Wettbewerb, neue Technologien sowie höhere Anforderungen an das Management durch erhöhten Kostendruck und ein höheres Risikomanagement haben die



Rolle des Groß- und Außenhandels stark verändert. Für den Großhändler bedeutet diese Entwicklung, dass immer neue Handelspartner und Transportwege zu erschließen sind, dazu gehört es zunehmend, neben dem eigentlichen Warenein-, Verkauf logistische Komplettlösungen und entwickeln sich Groß- und Außenhandelsunternehmen zunehmend zu Marketing- und Vertriebsorganisationen. Kundenbedürfnisse, Kundennutzen und Kundenzufriedenheit

stehen im Mittelpunkt des Handelns.

Die Hauptfunktion des Groß- und Außenhandels liegt aber in der Logistik. Für jedes Marktsegment und jedes Produkt ist der wirtschaftlichste Weg vom Lieferanten zum Endverbraucher zu finden. Dabei geht es nicht nur um die Optimierung von Transporten und Lagerhaltung, sondern um eine ganzheitliche Betrachtung der Logistikfunktion, die den gesamten Waren-, Informations- und Geldfluss beinhaltet.

Besonders im Hinblick auf die Entwicklung um Basel II fällt dem Groß- und Außenhandel eine Schlüsselstellung zu, durch die Gewährung von Lieferantenkrediten übernimmt er eine wichtige Aufgabe zur Sicherung des Mittelstandes.

#### **.... künftige Entwicklung**

die weitere Entwicklung wird durch eine Vielzahl von Faktoren bestimmt. Sie lässt sich wie folgt zusammenfassen:

Die *zunehmende Liberalisierung* des grenzüberschreitenden Handels wird von Unternehmen zunehmend internationale Aktivitäten auf der Absatz- und Beschaffungsseite verlangen.

Der *Deregulierungsprozess* bisher monopolistisch strukturierter Märkte öffnet dem Großhandel eine völlig neue Perspektive. Insbesondere die Bereiche des Transport- und Verkehrswesens, der Telekommunikation und der leitungsgebundenen Energien (Strom und Wasser) sind hier hervorzuheben.

Am Beispiel des Strommarktes kann dies am besten verdeutlicht werden. Die zunehmende Volatilität des Strompreises erhöht das Risiko beim Ein- und Verkauf von Strom; damit gewinnt der Stromgroßhandel an Bedeutung. Der Großhandel kann in seiner Funktion zu einer kostengünstigeren und sicheren Beschaffung beitragen. Stromgroßhandelsgesellschaften bilden das Zwischenglied zwischen Kraftwerks- und Vertriebsgesellschaften bzw. Weiterverteilern und Stadtwerken. Viele Erzeugergesellschaften und Vertriebsorganisationen werden sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und keine eigene Handelsgesellschaft aufbauen. Sie werden sich spezialisierter Händler bedienen oder mit anderen Unternehmen kooperieren und gemeinsame Handelsgesellschaften gründen.

Innerhalb der *technologischen Entwicklung* ist vorrangig der *steigende Einfluss des Internets* auf die Abwicklung von Geschäftsprozessen im Großhandel zu beobachten. So ermöglicht das Internet nicht nur einen raschen, kostengünstigen Zugang für alle interessierten Marktteilnehmer – insbesondere kleine und mittlere Unternehmen – sondern auch zu neuen

Vertriebsformen („virtueller Vertrieb“) und Marktplätzen, die für den Großhandel ein erhebliches Potential bedeuten.

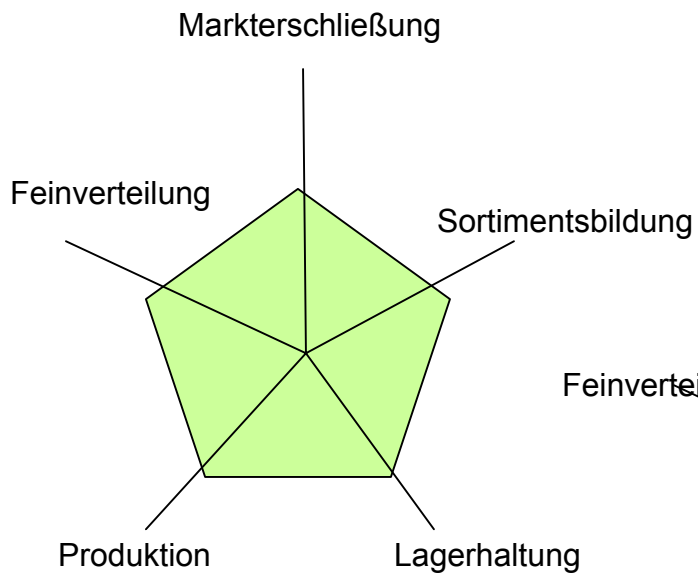
Schließlich beeinflussen *wettbewerbsstrategische Überlegungen* der Lieferanten und Abnehmer die zukünftige Entwicklung. Verstärkt zu beobachten sind die Tendenz

- zum Outsourcing und Reengineering,
- zur Bildung strategischer Allianzen und Netzwerke sowie
- zur Vorwärtsintegration,

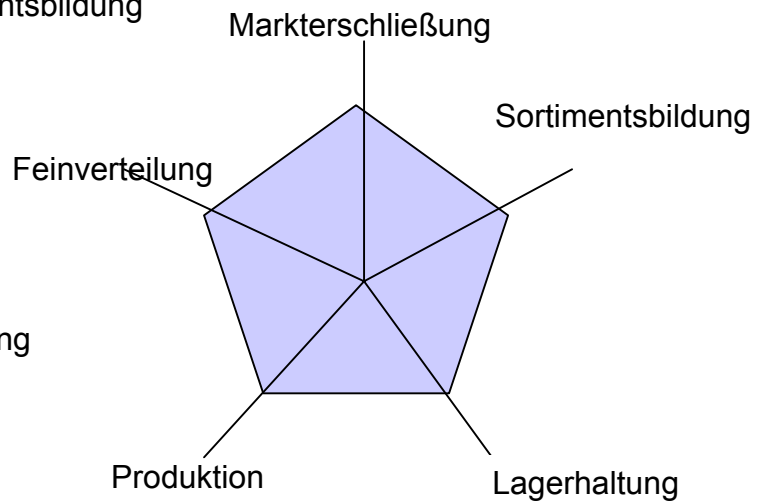
die als Chancen aber auch als Risiken für die zukünftige Entwicklung des Groß- und Außenhandels zu sehen sind.

Der „*neue Großhändler-Typ*“ wird sich dadurch auszeichnen, nur bestimmte Funktionen zu erfüllen oder aber in Kooperation mit Spezialisten andere zusätzlich anzubieten. Exemplarisch sind abschließend im Schaubild einige solcher „Großhändler-Typen“ angeführt.

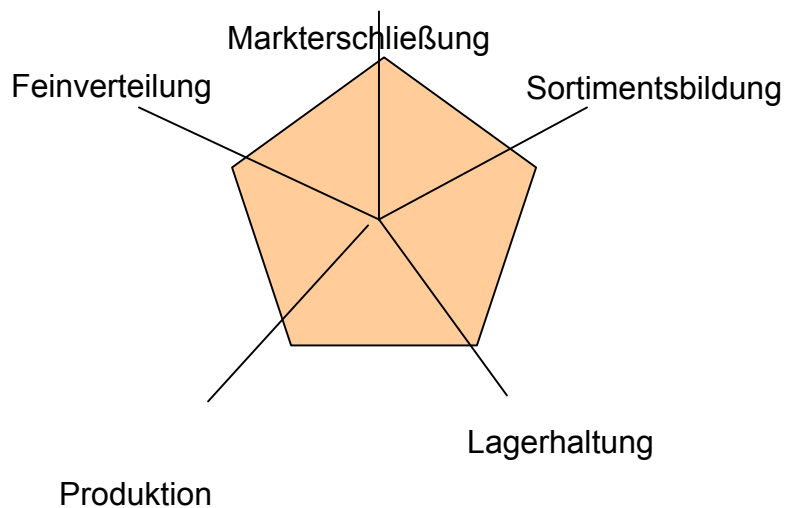
# Sortimenter



# Anarbeiter



# Logistischer Dienstleister



Quelle: in Anlehnung an Müller-Hagedorn: Ansatzpunkte zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit des Großhandels, in : Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung an der Uni Köln 1999, S. 34