



## **Vom Zusteller zum modernen Dienstleister**

### **Branchenbericht Groß- und Außenhandel**

Von Dr. Heino Klingen und Leander Wappler

Obwohl er nur selten im Rampenlicht steht, hat der Großhandel eine große Bedeutung für die deutsche Wirtschaft. Als Mittler zwischen Herstellern und Endverkäufern beschäftigt die Branche bundesweit über eine Millionen Menschen, die im vergangenen Jahr einen Umsatz von fast 600 Milliarden Euro erwirtschafteten. Gemessen an der Beschäftigung hat die Branche damit in Deutschland ein etwa gleich großes Gewicht wie der Maschinenbau. Ökonomisch bedeutsam ist der Großhandel vor allem, weil er jeden Hersteller mit einer Vielzahl von Abnehmern verbindet. Auf diese Weise minimiert er die Anzahl der Schnittstellen zwischen Herstellern und Endabnehmern und trägt so entscheidend zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung innerhalb der Wertschöpfungsketten bei.

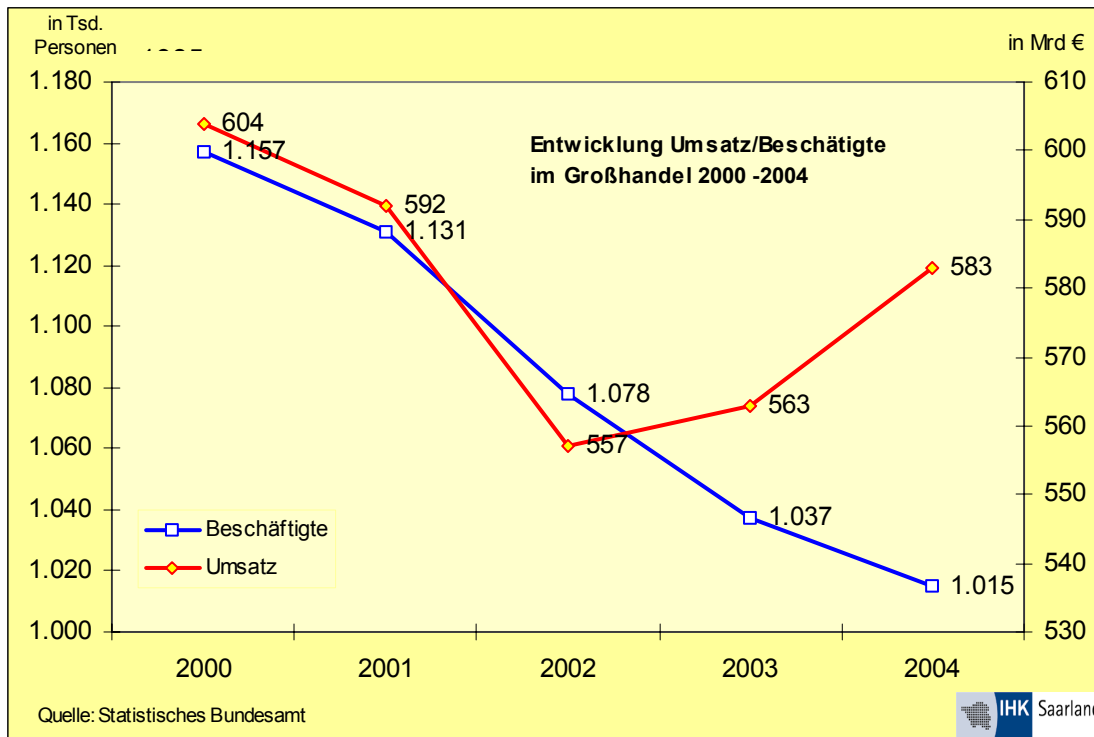
Überdurchschnittlich stark vertreten ist der Großhandel in Nordrhein-Westfalen, Bayern und Baden-Württemberg. Eine Sonderstellung nimmt die Hansestadt Hamburg ein, die allein neun Prozent des gesamten Umsatzes der Branche erwirtschaftet. Im Saarland sind im Großhandel (ohne Kfz und Handelsvermittlung) fast 12.000 Menschen beschäftigt. Sie erzielten im vergangenen Jahr einen Umsatz von rund fünf Milliarden Euro.

### **Steigende Umsätze, aber rückläufige Beschäftigung**

Nach mehreren schwachen Jahren profitierte der deutsche Großhandel- und Außenhandel zuletzt von der kräftig expandierenden Weltwirtschaft. Diese Entwicklung kam allerdings fast ausschließlich dem Handel mit Investitionsgütern zugute. Der Kon-

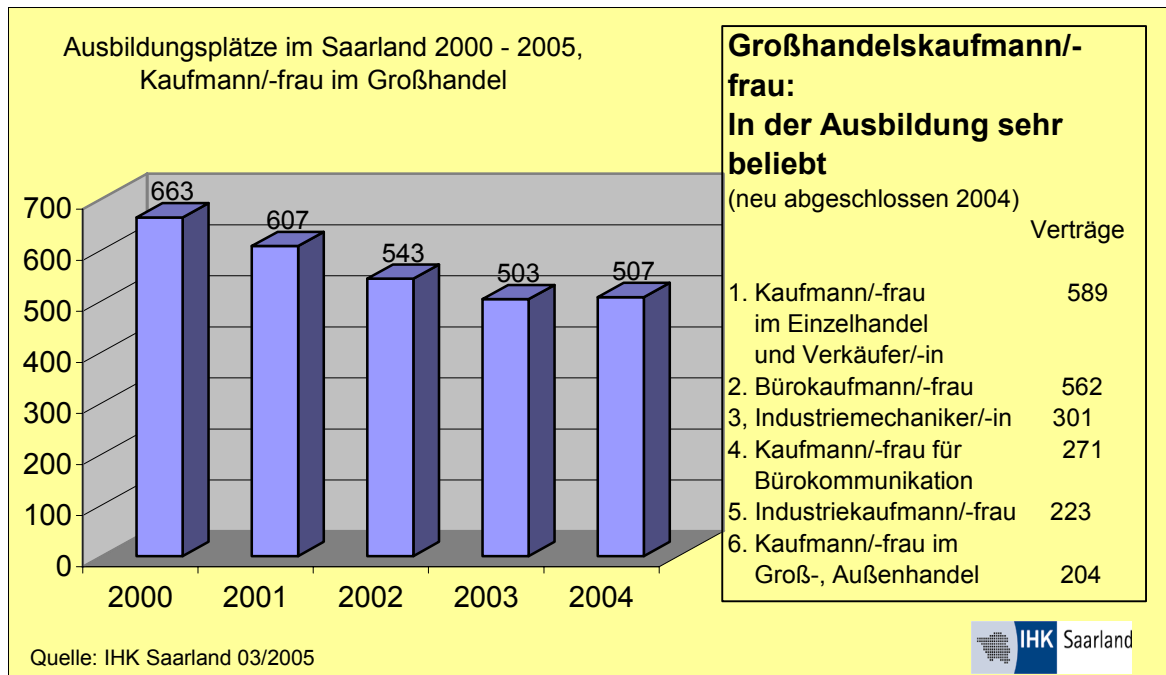
sumgüterhandel neigte dagegen auch im letzten Jahr weiter zur Schwäche. Grund ist die schwache Entwicklung der Binnenwirtschaft.

So erfreulich das insgesamt zu verzeichnende Plus beim Umsatz (vgl. Graphik) auch ist, es reichte nicht, um den seit Jahren anhaltenden Verlust an Arbeitsplätzen im Großhandel zu stoppen.



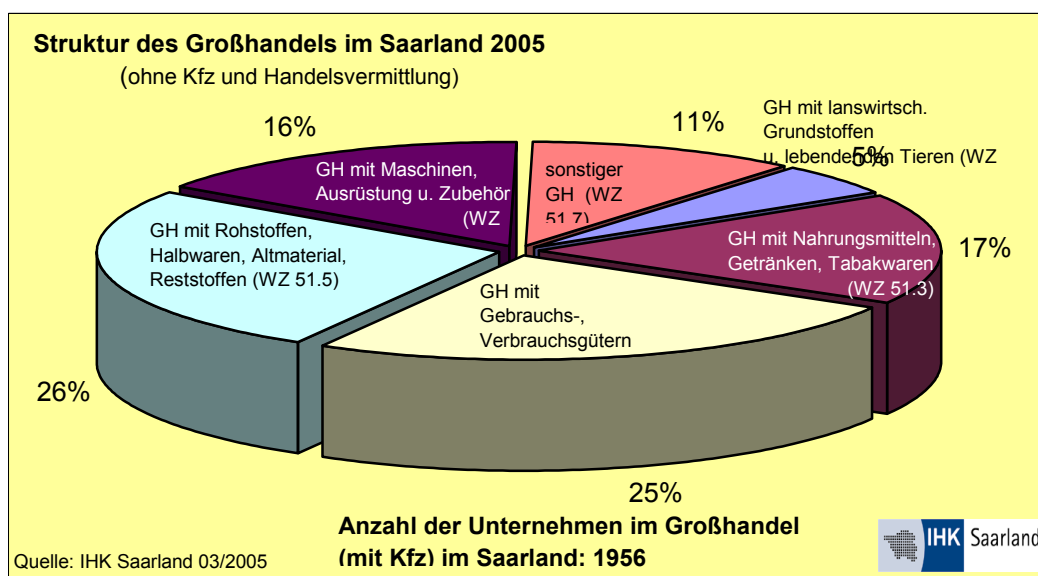
## In der Ausbildung unter den Top-Ten

Die schwache wirtschaftliche Entwicklung der letzten Jahre hat auch auf dem Ausbildungsmarkt tiefe Spuren hinterlassen. Wurden zur Jahrtausendwende an der Saar noch 663 Jugendliche zum Groß- und Außenhandelskaufmann ausgebildet, so sank diese Zahl im Ausbildungsjahr 2003 auf 503. Dank der erfolgreichen Bemühungen aller Beteiligten im Ausbildungspakt Saar konnte der Abwärtstrend aber im vergangenen Jahr gestoppt werden. Mit 204 neu abgeschlossenen Ausbildungsverträgen zählte der Großhandel zu den beliebtesten Ausbildungsberufen im Saarland. Insgesamt befinden sich zurzeit 507 Jungen und Mädchen in der Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann. Sie schätzen vor allem die abwechslungsreiche Tätigkeit, das breite Spektrum der Aufgaben und die kommunikativen Herausforderungen des Berufes.



## Mittelständisch geprägt

Der deutsche Großhandel ist von Klein- und Mittelbetrieben geprägt. Nur zwei Prozent aller Unternehmen haben mehr als 100 Beschäftigte, 90 Prozent beschäftigen weniger als 20 Mitarbeiter. In zwei Fünfteln aller Unternehmen arbeiten sogar nur ein bis zwei Personen. Bei diesen Kleinstbetrieben handelt es sich überwiegend um Nischenanbieter, die sich entweder auf eine bestimmte Produktgruppe oder auf die Abwicklung bestimmter Transaktionen spezialisiert haben.



Auch im Saarland bestimmen vorwiegend mittelständische Unternehmen das Erscheinungsbild im Großhandel. Insgesamt sind an der Saar fast 2000 Unternehmen im Großhandel tätig. Hinter der großen Zahl der Unternehmen verbirgt sich eine erstaunliche Vielfalt der Handelsbereiche. Das zeigt ein Blick in die Branchenstruktur: Gut ein Viertel der Betriebe an der Saar ist im Großhandel mit Rohstoffen, Halbwaren, Altmaterial und Reststoffen tätig. In diese Gruppe fällt auch der Handel mit Installationsbedarf, Baustoffen, Eisen und Stahl sowie festen Brennstoffen. Ein weiteres Viertel der saarländischen Großhandelsunternehmen handelt mit Gebrauchs- und Verbrauchsgütern, insbesondere elektronischen Haushaltsgeräten und medizinischem Bedarf. Im Handel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren sind weitere 17 Prozent der Unternehmen tätig. Fast genauso viel Unternehmen (16 Prozent) handeln mit Maschinen, Ausrüstung und Zubehör.

**Die Situation im Bereich Gastronomie- und Großküchenprodukte: „Gegen den Trend gewachsen“**

Mit über 20.000 Artikeln bietet die VLG Großverbraucherdienst Südwest GmbH als Lebensmittelgroßhändler seinen Kunden aus Gastronomie und Großküche alles aus einer Hand. Der Erfolg eines Großhändlers wird hier maßgeblich von der Entwicklung der Branche bestimmt, die er bedient. Der Bereich Gastronomie und Großküchen war in der letzten Zeit durch eine rezessive Entwicklung gekennzeichnet. Während die Gastronomie unter Konsumverzicht und allgemeiner Verunsicherung in der Bevölkerung leidet, mit der Folge, dass immer weniger in der Gastronomie ausgegeben wird, schlagen sich im Bereich des Großhandels mit Großküchen die Folgen der Gesundheits- und Krankenhausreformen nieder. Verringerung der Verweilzeiten für Patienten sowie Abbau der Bettenkapazitäten bedeuten weniger Essen und damit weniger Umsatz. Erfreulicherweise konnte sich die VLG diesem Trend durch kontinuierliche Markterweiterung entziehen und sogar in den letzten drei Jahren deutliche Umsatzzuwächse erzielen. Hauptgrund liegt in der Ausweitung der vertrieblichen Aktivitäten aus dem Saarland heraus in Regionen wie Karlsruhe bis in den Nordschwarzwald, das Rhein-Main-Gebiet und Luxemburg. In diesen Regionen besteht aufgrund des hohen Lebensstandards und der hohen verfügbaren Einkommen u. a. im Seniorenbereich ein großes Potential zum Aufbau neuer Altenheime, teilweise in der Form des „betreuten Wohnens“. Ein Potential von dem die VLG bereits erfolgreich profitieren konnte. In Zukunft wird

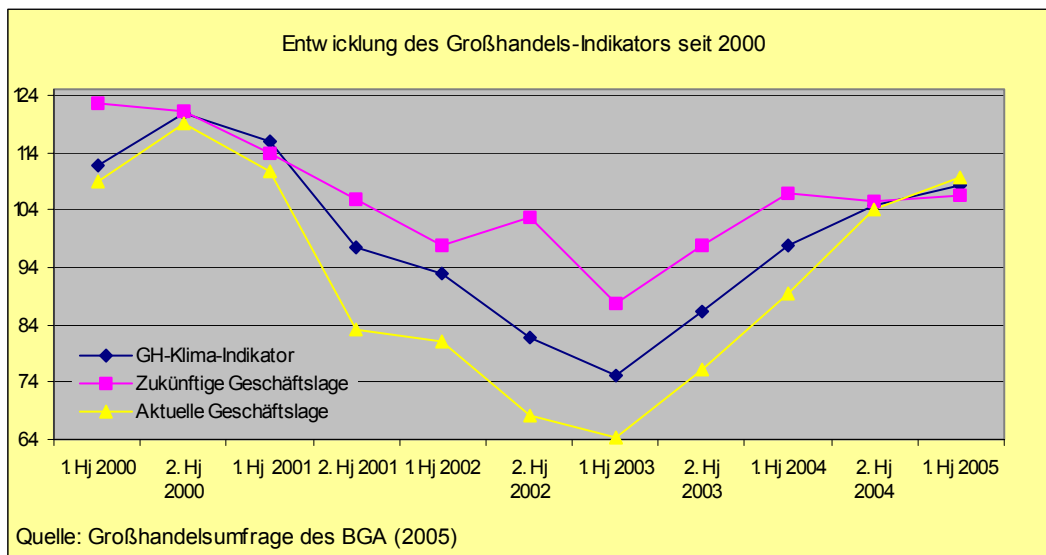
die VLG die vertrieblichen Aktivitäten noch stärker z.B. in Richtung Kölner Raum ausdehnen.



Thomas Hempel  
Geschäftsführer  
VLG Großverbraucherdienst Südwest GmbH

## Jetzt die Weichen für die Zukunft stellen

Der Großhandel steht vor großen Veränderungen. Der hohe Wettbewerbsdruck, die rasanten Fortschritte der modernen Informations- und Kommunikationstechnologie und die zunehmende vertikale und horizontale Konzentration sind nur einige Aspekte, die die künftige Entwicklung der Branche beeinflussen.



Es gibt kein Pauschalrezept für eine erfolgreiche Zukunft im Großhandel. Das verwehrt allein schon die große Vielfalt der Branchen und Vertriebsformen. Die einzelnen Unternehmen müssen stattdessen ihren eigenen Weg, ihr eigenes Konzept, ihre eigene Strategie entwickeln, mit denen sie die kommenden Herausforderungen meistern wollen.

Fest steht allerdings schon heute, dass der Großhändler von morgen neben der Optimierung der spezialisierten Sortimente noch mehr Dienstleistungen für seine Kunden übernehmen muss - etwa kundenindividuelle Verpackungen oder Auszeichnungen. Tendenziell werden sich Großhändler auch mehr mit Marketing und Vertriebsorganisation beschäftigen müssen. In diesem Zusammenhang stellt sich dann auch zunehmend die Frage, ob der Marktauftritt durch Kooperationen insbesondere mit den Lieferanten verbessert werden kann. Kooperationen, Allianzen oder Netzwerke werden angesichts der zunehmenden Konzentrationstendenzen im Großhandel umso dringlicher, als innerbetriebliche Rationalisierungsmaßnahmen weitgehend ausgeschöpft sind. Vor allem für die vielen kleinen und mittleren Unternehmen der Branche haben solche Zusammenschlüsse den Charme, dass sie sich dadurch Vorteile der Größe erschließen können, ohne auf ihre Selbständigkeit und Entscheidungsfreiheit verzichten zu müssen. Sie können dadurch ihren Kunden einen zusätzlichen Mehrwert bieten, ohne den das Überleben auf dem hart umkämpften Markt fast unmöglich wird.

#### **Stahlgroßhandel im letzten Jahr geprägt durch die Sogwirkung des chinesischen Rohstoffbedarfs**

Das letzte Jahr im Stahlgroßhandel war vor allem geprägt durch die Sogwirkung des Rohstoffbedarfs, der von China ausging. Es entstanden Engpässe in allen Bereichen, die zur Herstellung von Stahl notwendig sind. Mit der Folge eines deutlich gestiegenen Preisniveaus für Stahlprodukte; in den letzten anderthalb Jahren hat sich der Preis für Massenstahlprodukte verdoppelt.

Die Saarländische Handelsgesellschaft in Saarlouis, Vollsortimenter für den Großhandel mit Stahl, bezieht Produkte aus ganz Europa, mit Schwerpunkt Westeuropa. Größte Einzellieferanten sind die Dillinger Hütte und Saarstahl. Innerhalb unseres Unternehmensverbunds, der KNAUF INTERFER GRUPPE, haben wir im letzten Jahr rund eine Millionen Tonnen Stahl gehandelt. Zu unseren Kunden gehören Unternehmen aus dem Saarland, darüber hinaus aber auch Kunden aus Frankreich, den Benelux-Ländern der Schweiz, Polen und Ungarn. Der Lieferradius umfasst etwa 300 km.

Blickt man in die nahe Zukunft des Stahlhandels, so muss sich jedes Unternehmen mit den zunehmenden Einflüssen auf die Stahlmärkte durch die Globalisierung beschäftigen. Die Nachfrage in Deutschland ist gegenüber dem Vorjahr bislang zwar verhalten, durch die weiterhin große Nachfrage aus Asien ist allerdings trotzdem zu erwarten, dass die Stahlpreise

aufgrund der weltweiten Materialknappheit auf hohem Niveau verharren werden. Für den Stahlgroßhandel lässt dies, nach einem guten Jahr 2004, eine etwas verhaltenere Entwicklung im laufenden Jahr erwarten.



Stefan Dolibois

Geschäftsführer der SHG Saarländische Handelsgesellschaft,  
einem Unternehmen der KNAUF INTERFER GRUPPE

### **Ausblick: eher seitwärts als aufwärts**

Bundesweit dürfte sich die leichte Aufwärtsentwicklung im Groß- und Außenhandel in den kommenden Monaten fortsetzen. Vor allem im Außenhandel ist aber zu erwarten, dass die Zuwächse geringer ausfallen als im vergangenen Jahr. Der hohe Ölpreis dämpft die weltwirtschaftliche Entwicklung und belastet damit den deutschen Export ebenso wie der schwache Dollar. Da zudem die Binnenkonjunktur als Wachstumsmotor ausfallen wird, dürfte die Beschäftigung auch in diesem Jahr trotz leicht steigender Umsätze weiter zurückgehen.

Etwas besser sind die Aussichten im Saarland. Das hängt unter anderem damit zusammen, dass sich einige der größeren Großhandelsunternehmen im Saarland vom allgemeinen Trend abkoppeln konnten (vgl. Statement von Herrn Hempel). Das gilt auch für das größte saarländische Großhandelsunternehmen, die Firma Kohlpharma in Merzig, die Marktführer für den Re- und Parallelimport von Arzneimitteln in Deutschland ist. Vor allem durch innovative Produkte/Systeme im Bereich der Arzneimittelversorgung verspricht sich das Unternehmen einen zusätzlichen Wachstumsschub.

Diese Ausnahmen sollten aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass für das Gros der saarländischen Großhandelsunternehmen die Aussichten für die kommenden Monate nicht wesentlich besser sind als jene ihrer Konkurrenten im Bund. Auch sie bedrückt die allgemeine Wachstumsschwäche der deutschen Wirtschaft. Insgesamt wird deshalb das Jahr 2005 zu den eher schwächeren Jahren des saarländischen Groß- und Außenhandels zählen. Nicht wenige Unternehmen werden angesichts dieser Entwicklung aufgeben müssen. Und gerade für die Masse der vielen kleinen und mittleren Unternehmen heißt es weiterhin: zum Sterben zu viel und zum Leben zu wenig.

**Die Autoren:**

Dr. Heino Klingen

Geschäftsführer IHK Saarland

GB Standortpolitik

Tel. 0681/9520-410

[heino.klingen@saarland.ihk.de](mailto:heino.klingen@saarland.ihk.de)

Leander Wappler

Teamleiter Handel, Tourismus und

Stadtmarketing

Tel. 0681/9520-210

[leander.wappler@saarland.ihk.de](mailto:leander.wappler@saarland.ihk.de)