

## Der deutsche Groß- und Außenhandel: Fakten und Trends

**Ein stummer Riese** Bei „Handel“ denken die meisten an Einzelhandel, an Namen wie Aldi, Kaufland, Otto, Real oder Karstadt. Während der Einzelhandel auf der „größten Bühne der Welt“ stattfindet ist der Großhandel für viele überhaupt nicht „sichtbar“, er bleibt quasi im Dunkeln. Und tatsächlich sagen den meisten Deutschen Namen wie Alliance Healthcare, Baywa, Cordes & Graefe, Saint-Gobain oder Sonepar herzlich wenig. Dabei handelt es sich immerhin um wichtige Akteure des Großhandels, um Top-Player seiner Teilbranchen...

Der deutsche Groß- und Außenhandel zählt zu den größten und bedeutendsten Branchen der Wirtschaft – mit beeindruckenden Zahlen:

Der deutsche Großhandel auf einen Blick

- Erwerbstätige: 1,9 Millionen
- darunter abhängig Beschäftigte: 1,2 Millionen
- Umsatz: 1,13 Billionen Euro
- Unternehmen: rund 108.000

Quellen: BGA 2015 / ver. di-Branchendaten 2016

**Der Großhandel als Bindeglied** Der Groß- und Außenhandel ist das Bindeglied zwischen den verschiedenen Vertriebsstufen: Zu seinen Abnehmern zählen die Unternehmen des Einzelhandels, des Handwerks, des Gastgewerbes, regionale Großhändler sowie industrielle oder sonstige gewerbliche Betriebe. Als Mittler zwischen Erzeugern und Einzelhändlern, Großabnehmern und sonstigen Gewerbetreibenden übernimmt der Großhandel zahlreiche Funktionen, so u.a. Sortimentsbildung, Distribution, Lagerhaltung, Transport und Beratung.

- „Großhandel ist B2B Geschäft“ (BGA)

Der Großhandel ist eine sehr stark verästelte und verschiedenartige Branche. Der Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistung e.V. (BGA) unterscheidet drei Hauptwirtschaftszweige:

- Kunden des Produktionsverbindungshandels sind Industrie, verarbeitendes Gewerbe und Landwirtschaft.
- Baunahe Großhändler versorgen das Handwerk mit Werkstoffen und beliefern Baustellen.
- Konsumgütergroßhändler versorgen den Einzelhandel, Gastronomie und Hotellerie mit Waren, die diese an den privaten Konsumenten weiterverkaufen.

### Einige Trends im Großhandel

**Vom Warenverteiler zum Distributionsdienstleister** Der Großhandel hat sich im Laufe der Jahre stark verändert und sich als ausgesprochen wandlungsfähig erwiesen. Dies zeigt sich u.a. an der Entwicklung neuer Vertriebsformen (Beispiel Food Service), oder auch daran, wie die Unternehmen ihr Dienstleistungsangebot Zug um Zug erweitert haben. War der Großhandel früher vorrangig Warenverteiler und Kommissionär, so agieren die meisten Firmen heute als moderne Distributionsdienstleister. Neben dem traditionellen Serviceangebot ist eine Vielzahl so genannter Mehrwertschaffender Funktionen (Value-Added-Services) hinzugekommen.

**Konzentrationsentwicklung:** Es gibt zwar weit über 100.000 Unternehmen im Großhandel - die „Musik“ wird aber in den meisten Teilbranchen von einigen wenigen Großen gemacht. Gleichzeitig gibt es immer noch Bereiche die eher mittelständisch strukturiert sind. Dort schließen sich vermehrt Unternehmen zu Einkaufsverbänden und Kooperationen zusammen (so etwa im Elektro- und im Sanitärfachgroßhandel).

**Internationalisierung:** Das Thema spielt Rolle im Groß- und Außenhandel seit jeher eine große Rolle. Dies liegt zum einen in der Natur der Sache denn bestimmte Teilbranchen wie Stahl und Maschinen sind grundsätzlich stark exportorientiert. Im Zuge der Globalisierung der Märkte haben zudem deutsche Unternehmen ihren Aktionsradius Zug um Zug ausgedehnt und das Auslandsgeschäft intensiviert. Konzerne wie Metro oder BayWa erlösen mittlerweile den Großteil ihrer Umsätze außerhalb von Deutschland. So erzielt beispielsweise Metro C & C 84 Prozent seiner Umsätze im Ausland. Gleichzeitig haben weltweit agierende ausländische Konzerne in Deutschland immer stärker Fuß gefasst, so z.B. im Pharmabereich oder im Baustoffhandel.

**Automatisierung:** Ein zunehmend wichtiges Thema ist die Modernisierung und Automatisierung der Läger, insbesondere im Bereich der Kommissionierung. Im Zuge der rasanten Veränderungen im Handel (E-Commerce, Multi-Channel-Marketing, Verdrängungswettbewerb) bekommt die Logistik eine immer größere Bedeutung,. Alle Handelsunternehmen investieren enorme Summen in neueste Technik.

## Aus den Teilbranchen des Großhandels

**Der Großhandel mit Nahrungsmitteln** ... ist gemessen um Umsatz die größte Teilbranche. Die rund 250.000 Beschäftigten bewegten 2015 ein Umsatzvolumen von mehr als 190 Milliarden Euro. Die wichtigsten Vertriebsformen sind Abholgroßhandel, Food Service und der „klassische“ Zustellgroßhandel.

**Der Cash & Carry Großhandel (Abholgroßhandel)** ... hat als Stammkunden Gastronomen, Hoteliers und Gewerbetreibende. Auf dem C & C-Markt gibt es eine sehr starke Konzentrationsentwicklung - die vier Großen Metro C & C, Transgourmet, Edeka C & C und Intergast konzentrieren über 95 Prozent des gesamten Umsatzes auf sich. Die Blütezeit von Cash & Carry in Deutschland ist schon lange vorbei, die Entwicklung stagniert. Wesentliche Gründe dafür sind u.a. die starke Preiskonkurrenz durch die Lebensmittel-Discounter, Fachmärkte und SB-Warenhäuser sowie die Ausdehnung der Ladenöffnungszeiten im Einzelhandel. Cash & Carry gilt hierzulande mittlerweile als schwieriges Geschäft.

### *Abhol-/Zustellgroßhandel*

Kennzeichnend für den Zustell-GH sind zentrale Großlager, die für Kunden in der Regel nicht begehbar sind. Aus diesen Lägern werden Großverbraucher auf Bestellung mit eigenen, speziellen Kühlfahrzeugen in ihren Betrieb beliefert. Im Unterschied zum Abholgroßhandel betreibt der Zustell-Großhandel sein Geschäft indem er seinen Abnehmern die Waren anliefert.

**Der Food-Service** ... , die Belieferung der Großkunden, gewinnt immer mehr an Bedeutung. Das Segment Food Service wächst in dem Maße, wie die Umsätze in den C & C-Märkten schrumpfen. Alle Konkurrenten versuchen durch neue Konzepte (u.a. Frische, spezielle Serviceangebote) und den Ausbau der Lieferdienste neue Wachstumsfelder zu erschließen. Der Wettbewerb um Großkunden aus Gastronomie und Hotellerie verschärft sich. Besonders offensiv geben sich dabei Transgourmet und Chefs Culinar. Metro hat ebenfalls stark in den Food Service investiert und ein neues Zustellkonzept entwickelt. Anfang 2016 hat die Metro den Lebensmittellieferanten Rungis express übernommen um damit das Belieferungsgeschäft gezielt auszubauen (metrogroup, PM vom 12.2.2016).

Hauptakteure im „klassischen“ **Zustellgroßhandel** sind Lekkerland und Tabaccoland. Lekkerland beliefert überwiegend Kioske, Tankstellen Shops und Convenience-Stores. Das Sortiment besteht zu großen Teilen aus Tabakwaren, sowie Food- und Nonfood-Artikeln. Die Tabaccoland Automatengesellschaft betreibt über 105.000 Zigarettenautomaten bundesweit, das entspricht einem Viertel aller Automaten hierzulande.

**Der Stahlgroßhandel ...** hängt sehr stark vom jeweils aktuellen Stahlbedarf ab. Maßgeblich sind dabei vor allem Bau, Automobil und Maschinenbau. Der Bereich ist zudem massiv von der internationalen Konjunkturentwicklung abhängig. Mit einigen Vor-, aber auch erheblichen Nachteilen: Vor der Weltwirtschaftskrise erlebte der deutsche Stahlhandel einen enormen Aufschwung, es gab jährlich zweistellige Umsatz-Wachstumsraten. Entsprechend positiv war die Gewinnentwicklung. Die Umsätze der Stahlhändler stiegen auf Rekordhöhen, dann folgte nach 2008 der Einbruch, die Preise im Stahlgroßhandel fielen massiv. Die Branche erlebte eine lange Phase der Schwäche. Zwischenzeitlich hat sich die Stimmung in der Stahlbranche wieder aufgehellt. Im Stahlgroßhandel dominieren einige große Konzerne. Meist handelt es sich um diversifizierte, breit aufgestellte Unternehmen, die neben der Produktion weitere Sparten betreiben. Die fünf größten sind: ThyssenKrupp Materials Services, Salzgitter Mannesmann Stahlservice GmbH, Klöckner & Co. Deutschland GmbH, Carl Spaeter GmbH und ArcelorMittal Distribution GmbH.

**Der Pharmagroßhandel ...** bildet das Bindeglied zwischen den rund 1.500 Pharmaherstellern und 20.000 Apotheken. In Deutschland läuft der größte Teil des Arzneimittelvertriebs (noch) über die Großhändler, ein kleinerer Teil des Geschäfts wird per Direktvertrieb der Pharmahersteller an die Apotheken abgewickelt. Insgesamt kämpfen derzeit noch 12 pharmazeutische Großhändler auf dem hochkontrierten Markt, der schon seit Jahren von fünf Großen dominiert wird: Phoenix, Noweda, Celesio, Alliance Healthcare und Sanacorp. Die letzte Zeit war geprägt von spektakulären Übernahmen. Alliance Boots hatte 2010 Anzag übernommen - und wurde dann 2014 selbst geschluckt, von dem noch größeren amerikanischen Pharma-Großhändler Walgreens Co. Celesio, lange Zeit ein fester Bestandteil im Haniel-Konzern, wurde 2014 von dem US-Konzern McKesson gekauft.

**Beim Großhandel mit Baustoffen ...** geht es um den Handel mit Baustoffen, Bedachungsartikeln, Holz und Dämmstoffen. Neben der reinen Belieferung werden zunehmend auch umfangreiche Fachberatung und Betreuung der Bauunternehmen und anderer Fachfirmen geboten. Es gibt immer noch zahlreiche kleine und mittlere Unternehmen – doch die wenigen Großen der Branche geben mehr und mehr den Ton an. Viele der mittelständischen Baustoffgroßhändler organisieren sich in sogenannten Einkaufsverbänden. Die größten sind Eurobaustoff und Baustoffring. Die führenden Konzerne und Genossenschaften sind BauKing AG, Baywa, Deutsche Raiffeisen Warenzentrale GmbH, Saint Gobain Building Distribution Deutschland GmbH (SGBD) und WeGo Systembaustoffe GmbH.

**Der Großhandel mit landwirtschaftlichen Grundstoffen ...** ist überwiegend genossenschaftlich geprägt. Es gibt sechs Raiffeisen-Hauptgenossenschaften: Agravis Raiffeisen AG; BayWa AG, Hauptgenossenschaft Nord, Raiffeisen Waren GmbH, Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main und ZG Raiffeisen. Die ehemals provinziellen Genossenschaften haben sich in der Zwischenzeit enorm weiterentwickelt. Bei den Großen der Branche handelt es sich heute um Konzerne mit Milliarden-Umsätzen, allen voran die BayWa AG.

### Firmennamen – und was (oder wer) dahintersteckt...

- Agravis = der Name setzt sich aus den beiden Teilen Ager (Acker) und Vis (Kraft, Energie) zusammen.
- BayWa = Bayrische Warenvermittlung
- Edeka = ursprünglich Einkaufsgenossenschaft der Kolonialwarenhändler (E.d.K.).
- Lekkerland = stammt von den niederländischen Wort „lekker“ für süß, bzw. genüsslich.
- Mitegro = leitet sich ab von mittelständische Elektrofachgroßhändler.
- Noweda = Nordwestdeutsche Apothekergenossenschaft.
- Rewe = Revisionsverband der Westkaufgenossenschaften.
- Sanacorp = leitet sich ab von lt. „sana“ (gesund) und „corpus“ (Körper).
- Selgros = SELbstbedienungs-GROSshandel.

**Der Elektrofachgroßhandel ...** beliefert gewerbliche Verbraucher aus Handwerk, Industrie und Handel mit Elektrobedarf. Unterschieden wird in einen Produktionsverbindungshandel im Elektrobereich und den konsumnahen Elektrogroßhandel. Es gibt noch eine ganze Reihe von kleinen und mittelständischen Unternehmen, in letzter Zeit wird aber auch hier eine deutliche Tendenz zur Umsatzkonzentration erkennbar. Der Marktführer ist Sonepar Deutschland, mit Sitz in Düsseldorf - die Firma ist Teil der weltweit operierenden Sonepar-Gruppe. Unter dem Dach der Deha-Gruppe haben sich mehrere regional führende Elektrogroßhandelsunternehmen zusammengeschlossen; Mitegro ist eine Kooperation aus rund 20 mittelständischen Elektro-Fachgroßhändlern.

**Im Sanitärfachgroßhandel** gibt es eine Reihe eher mittelständisch geprägter Unternehmen - und einige große Kooperationen. Marktführer sind die Unternehmen Cordes & Gräfe, Richter + Frenzel und Reisser. Ein Reizthema in diesem Bereich ist der dreistufige Vertriebsweg. Traditionellerweise führt der Vertrieb über Hersteller zum Großhandel und von dort an die Handwerker. Daneben gibt es nun immer mehr auch den Direktvertrieb von Sanitär- und auch Heizungsprodukten an Endkunden, eigene Online-Shops, sowie die Belieferung von Baumärkten.

### Übersicht der Marktführer in den Teilbranchen

Marktführer (1-3) in wichtigen Teilbranchen des Großhandels

Teilbranche	Marktführer
Cash & Carry-GH	Metro, Transgourmet, Edeka
Zustell-GH	Lekkerland, Tabaccoland
Pharma-GH	Phoenix, Noweda, Celesio
Stahl-GH	Thyssen, Salzgitter, Klöckner
Baustoff-GH	Saint-Gobain, BayWa, Eurobaustoff
Landwirtschaftl. GH	BayWa, Agravis, HG Nord
Elektrofach- GH	Sonepar, Deha-Gruppe, Deha
Sanitärfach- GH	Cordes & Gräfe, Richter + Frenzel, Reisser

## Arbeiten im Großhandel

Die körperlich beschwerlichste Arbeit wird in den Lägern, bzw. Distributionszentren sowie im Fuhrpark geleistet. Vorherrschende Themen sind hier der hohe Zeitdruck, die oft ungenügende Qualität der Arbeitsplätze, daraus resultierenden gesundheitliche Risiken und die unbefriedigende Bezahlung. Rund die Hälfte der Tätigkeiten konzentriert sich auf die Bereiche Lager und Umschlag, die zweite große Beschäftigtengruppe arbeitet in den Bereichen Transport und Verkehr. Insgesamt ist dies eine von Männern dominierte Branche, Frauen stellen nur rund ein Drittel der Beschäftigten. Wichtige Tätigkeiten sind hier: Kommissionier/-innen, Staplerfahrer/-innen und Kraftfahrer/-innen.

### Strukturdaten der Beschäftigung im Großhandel 2015

Arbeitnehmer/innen	1,233 Millionen
- davon sozialversicherungspfl. beschäftigt	1,069 Millionen
- davon geringfügig beschäftigt	0,163 Millionen
Anteil der Vollzeitbeschäftigten	74,5 Prozent
Arbeitnehmer/innen in NRW	316.700

Quelle: ver.di Branchendaten 2016.

Viele Tätigkeiten in der Logistik sind mit Stehen, Bücken und schwerem Tragen verbunden und weisen eine körperliche Gleichförmigkeit auf. Die Arbeitsabläufe in den Lägern sind eng getaktet, die Arbeitsbedingungen ausgesprochen fordernd und körperlich anstrengend. Diese Tätigkeiten sind oft nicht gut bezahlt.

Bei den Kraftfahrzeugführern sind die vorherrschenden Themen der ständige Termin- und Zeitdruck, lange und meist familienunfreundliche Arbeitszeiten, das schlechte Image des Berufs und die niedrigen Verdienste. Als Probleme werden immer wieder die hohen körperlichen Anforderungen und die mangelnde ärztliche Versorgung am Arbeitsplatz genannt.

### Unterschiede zwischen Einzel- und Großhandel:

Einzelhandel	Großhandel
Überwiegend Teilzeitbeschäftigte und GFB	Überwiegend Vollzeitbeschäftigte
Überwiegend weibliche Beschäftigte	Überwiegend männliche Beschäftigte
Überwiegend Massendistribution	Vielschichtige Strukturen und Absatzwege
Dominanz weniger Konzerne	Konzerne und Kooperationen/ Einkaufsverbände

**Zu guter Letzt** Die Trennungslinie zwischen Groß- und Einzelhandel verläuft nicht immer scharf und eindeutig. Handelskonzerne wie Edeka, Metro oder Rewe vereinen sowohl Groß- wie Einzelhandelsfunktionen unter ihrem Dach und verfügen darüber hinaus über eine eigene Logistik (Läger, Fuhrpark), mit der sie ihren Einzelhandel beliefern. Andere Einzelhandelsunternehmen, wie etwa Aldi oder Lidl verfügen über eigene Fuhrparks und Läger, die innerhalb dieser Unternehmen Großhandelfunktion ausüben.