

Leichtes Umsatzwachstum im Großhandel – Investitionsausgaben weiter rückläufig

22

Arno Städtler

Nach einem Umsatzrückgang von nominal 2,5% und real 4% im Jahr 2001 musste der deutsche Großhandel (ohne Kraftfahrzeuge) 2002 nochmals ein deutliches Minus (nominal – 3,4%; real – 2,7%) hinnehmen. Im Dezember 2002 setzte dann eine positivere Entwicklung ein, die vom bisherigen Geschäftsverlauf im Jahr 2003 bestätigt wurde. Ab April zeigt sich die Aufwärtsentwicklung des Geschäftsklimaindikatoren nach dem ifo Konjunkturtest (vgl. Abbildungen 2 und 3) besonders deutlich. Laut der amtlichen Handelsstatistik stiegen die Umsätze im Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen) von Januar bis Juni 2003 um nominal 0,9%, real blieben sie gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres unverändert.

Der weiterhin rezessive Verlauf in der Bauwirtschaft dämpft die Geschäftsentwicklung in den bauaffinen Handelsbereichen nach wie vor, auch in der Distribution von Investitionsgütern sind wegen der anhaltenden Zurückhaltung der Investoren noch keine eindeutigen Wachstumsperspektiven zu erkennen (Gürtler und Städtler 2003). Die Zulieferer des Einzelhandels können hingegen auf die hier zu beobachtende Erholungstendenz (Täger 2003) hoffen. Auch diejenigen Großhandelsunternehmen, die im Außenhandel engagiert sind, haben wegen des dort noch immer überdurchschnittlichen Wachstums 2003 etwas bessere Perspektiven.

Im Jahresdurchschnitt ist für 2003 daher mit einer Umsatzwachstumsrate in der Größenordnung von nominal 1% zu rechnen, bei Eliminierung der Preisveränderungen dürfte dies Stagnation bedeuten. In diesem günstigeren, aber noch immer labilen konjunkturellen Umfeld planen zahlreiche Unternehmen, ihren Personalbestand weiter zu reduzieren, im Zeitraum von 1995 bis 2002 hat der Großhandel bereits 14% seiner Arbeitsplätze abgebaut. Auch die Geschäftsflächen wollen 2003 mehr Unternehmen reduzieren als ausweiten, und schließlich sind ihre Investitionsbudgets nochmals deutlich verringert worden, wie die Ergebnisse des jüngsten ifo Investitionstests im Handel zeigen.

Konjunkturschwäche und strukturelle Probleme dämpfen die Investitionsbereitschaft des Großhandels

Wie die diesjährige Investitionserhebung des ifo Instituts im Großhandel erkennen lässt, wollen die Unternehmen in der

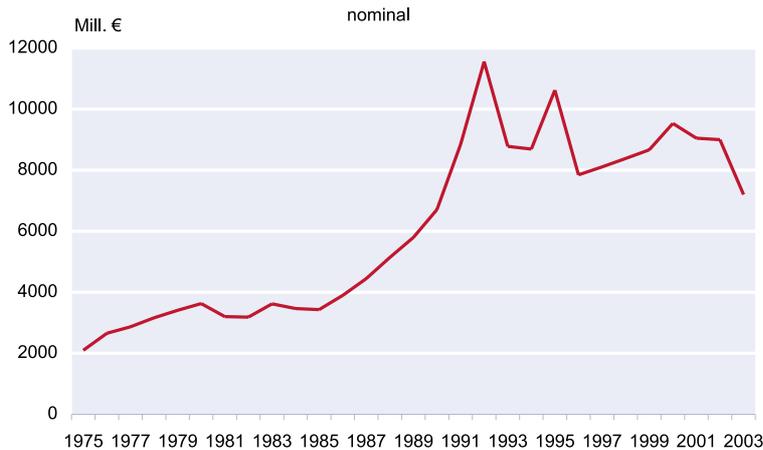
weiterhin labilen konjunkturellen Situation ihre Investitionsbudgets nochmals reduzieren. Die quantifizierten Pläne lassen auf eine Verminderung der Investitionsausgaben in 2003 um reichlich 10% auf rund 7,3 Mrd. € schließen. Dies bedeutet einen weiteren Rückgang der Investitionsquote von 1,3 auf 1,1%, der Wert liegt damit aber immer noch etwas über dem Niveau der achtziger Jahre (1,0%).

Die Investitionsbereitschaft hat bei den Großunternehmen mit einem Jahresumsatz von über 50 Mill. € am wenigsten nachgelassen; die kleinen und mittleren Firmen meldeten hingegen häufiger Rückgänge. Dies korrespondiert mit den unterschiedlichen Umsatzeinschätzungen für 2003. Eine weitere Ursache für dieses differenzierte Verhalten kann u.a. auch daran liegen, dass mittelständische Handelsunternehmen mit zunehmenden Schwierigkeiten bei der Kreditfinanzierung durch die Banken konfrontiert werden und sich bei ihren Investitionsvorhaben nach der vorhandenen Liquiditätsdecke strecken (Städtler 2001) bzw. noch stärker auf Leasing oder andere Formen der Anlagenmiete ausweichen (o.V. 2002). Zumindest werden die sog. Mittelstandskredite teurer, da diese Finanzierungsart für die Banken nicht mehr profitabel genug ist. Hinzu kommt, dass die ab Januar 2001 gültigen verschlechterten Abschreibungssätze die Liquidität der Firmen seither zusätzlich einschränken.

Schließlich hält auch die Konzentrations-tendenz im Großhandel an, insbesondere im Gebrauchs- und Verbrauchsgüterbereich. In der Distribution von verschiedenen Massenkonsumgütern ist der Großhandel in den letzten Jahren zunehmend ausgeschaltet worden. Auch der

Abb. 1

Investitionen im Großhandel



Quelle: ifo Investitionstest.

Großhandel insgesamt hat sich stärker von der gesamtwirtschaftlichen und industriellen Entwicklung abgekoppelt. Im Jahr 1995 lag sein Anteil am Bruttoinlandsprodukt noch bei 31,6%, bis 2002 sank er auf 29,1% (Täger 2003). Diejenigen Unternehmen, die erkennen, dass sie in absehbarer Zeit ihre Selbständigkeit aufgeben müssen, investieren auch nicht mehr für die Zukunft.

Bautätigkeit geht erneut zurück

Auch 2003 will der Großhandel weniger für bilanzierte Baumaßnahmen ausgeben, ihr Anteil an den Gesamtinvestitionen wird sich damit weiter reduzieren, und zwar von rund 32 auf etwa 30%. So niedrig war der Bauanteil noch nie. Zudem entfällt heute der überwiegende Teil der Bautätigkeit auf Maßnahmen im vorhandenen Gebäudebestand und nicht mehr auf Neubauten. Eine Ausweitung der Geschäftsflächen erwarten die Firmen in diesem Jahr per saldo nicht.

Einen neuen Spitzenwert erreicht dagegen mit etwa 70% der Anteil für Betriebs- und Geschäftsausstattungen einschließlich Maschinen, Anlagen und Fahrzeugen.

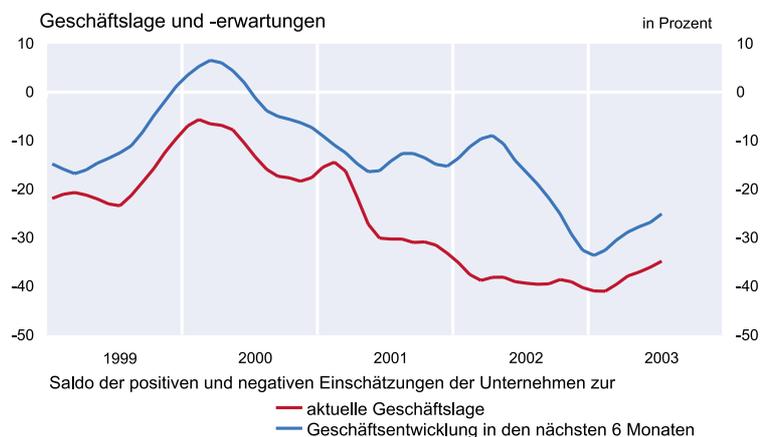
Das Ziel der Investitionstätigkeit des Großhandels – soweit es sich dabei nicht um reinen Ersatzbedarf handelt – ist offenbar also auch 2003 nicht die Expansion, sondern vor allem eine deutliche Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit und des Leistungsprofils. Schließlich müssen die Unternehmen den anhaltenden Ausschaltungstendenzen seitens der Industrie und des Einzelhandels

– vor allem im Konsumgüterbereich – Paroli bieten. Weiterhin entwickeln sich verschiedene Industrieunternehmen, z.B. in der Konsumgüterindustrie ganz oder teilweise zu Handels- und Dienstleistungsfirmen, die ihre Handelsware von in- oder ausländischen Herstellern produzieren lassen. Die noch weiter vordringenden Groß- und Filialunternehmen des Einzelhandels übernehmen zahlreiche Großhandelsfunktionen in eigene Regie. Sie beanspruchen also die Leistungen selbständiger Großhandelsunternehmen nicht mehr oder nur in geringem Umfang. Dies betrifft insbesondere den Großhandel mit Nahrungs- und Genussmitteln. Im Zuge einer Zentralisierung der Warenbeschaffung wurde auch hier teilweise die Zahl der gruppeneigenen Großhandlungen reduziert. Dies erfordert zwar zunächst zusätzliche Investitionen, kann aber zugleich erhebliche Kosteneinsparungen mit sich bringen. Die Unternehmen aus dem Großhandel mit Nahrungs- und Genussmitteln schnitten im Übrigen in den vergangenen drei Jahren – ohne nominale Umsatzverluste – überdurchschnittlich positiv ab. Ihr Anteil am gesamten Großhandelsumsatz stieg damit 2002 gegenüber 2001 von 19,6 auf 20,3%, blieb aber weit hinter dem Wert von 1994 (22,2%) zurück (Grillmaier 2003).

Seit geraumer Zeit treten auch Logistikunternehmen in Konkurrenz zum Großhandel auf, und zwar nicht nur bei Dispositions- und Transportleistungen, sondern auch in der Bereitstellung von flexiblen und kostenminimierenden Lager-systemen. Zahlreiche Großhändler spezialisieren sich daher auf Sortimente und Leistungen, die besondere Kompetenzen erfordern; das betrifft z.B. Lagerung, Kommissionierung, Logistik, Express-Service oder Dienstleistungsbündel. Dies sind Leistungen, die im Zusammenhang mit

Abb. 2

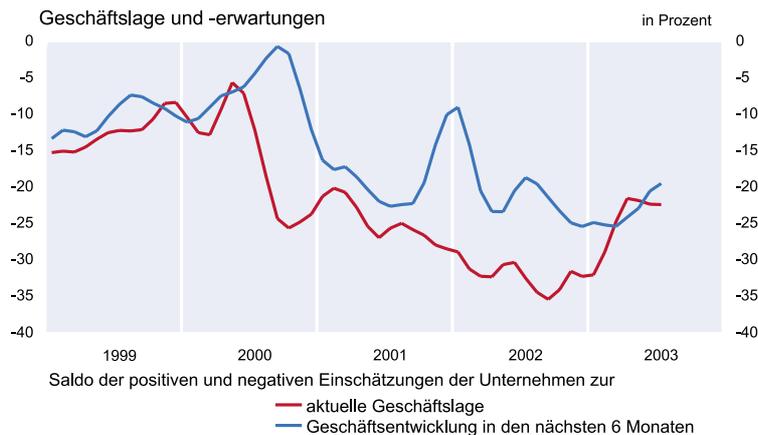
Großhandel insgesamt - Alte Bundesländer



Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 3

Großhandel insgesamt - Neue Bundesländer



Quelle : ifo Konjunkturtest.

E-Commerce zunehmend nachgefragt werden. Teilweise wurden auch die Geschäfte mit der Gastronomie und Hotellerie sowie mit Endverbrauchern intensiviert. Verschiedene Großhändler haben sich auch zu kompetenten Zulieferunternehmen von Tankstellen, Kantinen und Kiosken hin ausgerichtet.

Die genannten Aktivitäten erfordern Investitionen, vor allem in Prozesse und Produkte der Informations- und Kommunikationstechnik (IuK), aber auch in moderne Hochregalsysteme und Fahrzeuge. Wegen der strategischen Bedeutung dieser Vorhaben bewegt sich die Investitionsquote im Großhandel schon seit geraumer Zeit auf einem relativ hohen Niveau, das auch in Rezessionsjahren nicht übermäßig abgesenkt wurde (vgl. Abb. 1). Dieses Phänomen ist im Einzelhandel gleichfalls zu beobachten (Städtler 2003). Der inzwischen stark angestiegene Anteil der IuK-Technik an den gesamten Investitionsausgaben des Großhandels wird hier – wegen der relativ kurzen Abschreibungszyklen dieser Produkte – auch weiterhin für eine relativ stabile Investitionstätigkeit sorgen. Dabei erscheint ein beachtlicher Teil der Bauten und Ausrüstungsgüter, die von den Handelsunternehmen genutzt werden, jedoch nicht mehr in deren Bilanzen, sondern ist geleast oder anderweitig angemietet. Mit einem aktuellen Anteil der Leasinginvestitionen an den bilanzierten Anlagengutzügen von über 30% hat der Handel die höchste Leasingquote aller Wirtschaftsbereiche (Städtler 2000), dabei sind konventionelle Mietverhältnisse und Outsourcingprojekte noch gar nicht berücksichtigt.

Literatur

- Grillmaier, G. (2003) »Entwicklung im Großhandel im Jahr 2002«, *Wirtschaft und Statistik* (3), 213–219.
- Gürtler, J. und A. Städtler (2003) »Leasingbranche: Keine eindeutige Tendenz beim Geschäftsklima – der Investitionsmotor stottert noch«, *ifo Schnelldienst* 56 (15), 25–27.
- o.V. (2002), »Leasen statt geratet werden«, *HandelsBerater* (05), 60–61.

- Städtler, A. (2001) »Kreditvergabe an den Mittelstand auf dem Prüfstand«, *Handelsblatt* vom 24. April, B 2.
- Städtler, A. (2000), »Gegenwart und Zukunft des Leasingmarktes in der Bundesrepublik Deutschland«, in: W. Eckstein und K. Feinen (Hrsg.), *Leasing Handbuch*, Frankfurt am Main, 23–24.
- Städtler, A. (2003) »Einzelhandel: Erster konjunktureller Lichtblick – aber noch immer rückläufige Investitionen«, *ifo Schnelldienst* 56 (14), 25–28.
- Täger, U.-Chr. (2003), »Strukturwandel im Handel beschleunigt sich weiter«, *ifo Schnelldienst* 56 (11), 10–21.