

Struktur und Wachstum

Reihe Absatzwirtschaft

Heft 6

**Marktstrukturen und Wettbewerbsverhältnisse
im Großhandel in den Ländern
der Europäischen Gemeinschaften**

Von

**Erich Batzer, Erich Greipl,
Walter Meyerhöfer, Dieter Würfl**



Duncker & Humblot · Berlin

IFO-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

STRUKTUR UND WACHSTUM

REIHE ABSATZWIRTSCHAFT

Heft 6

IFO-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

**Marktstrukturen und Wettbewerbs-
verhältnisse im Großhandel in den Ländern
der Europäischen Gemeinschaften**

**Belgien / Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland
Frankreich, Italien, Niederlande**

Von

**Erich Batzer, Erich Greipl
Walter Meyerhöfer, Dieter Würfl**



DUNCKER & HUMBLOT / BERLIN - MÜNCHEN

Alle Rechte vorbehalten
© 1974 Duncker & Humblot, Berlin 41
Gedruckt 1974 bei Berliner Buchdruckerei Union GmbH., Berlin 61
Printed in Germany
ISBN 3 428 03223 3

Vorwort

Mit der fortschreitenden Erweiterung und Integration der Europäischen Gemeinschaften wächst auch der Bedarf an detaillierten Informationen über die Nachbarländer. Das Ifo-Institut hat sich bereits in einer Reihe von Studien mit den Distributionsstrukturen und Wettbewerbsproblemen in den Ländern der EG befaßt. Ziel der vorliegenden Untersuchung war es, die gegenwärtige und künftige Rolle und Bedeutung des Großhandels in der Warendistribution herauszuarbeiten.

Durch Vergleich der Situation in den einzelnen Ländern wurde versucht, den jeweiligen Entwicklungsstand des Großhandels aufzuzeigen und notwendige Anpassungsprozesse deutlich zu machen. Durch Analyse der Veränderungsvorgänge auf der Angebots- und Nachfrageseite sowie der unternehmenspolitischen Verhaltensweisen und Unternehmerpläne wurden Vorstellungen von den Entwicklungsperspektiven des Großhandels gewonnen.

Die Studie wurde im Auftrag der EG-Kommission, des Bundesministeriums für Wirtschaft und des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels durchgeführt. Sie beschränkt sich auf die Analyse der Verhältnisse in den Ländern der bisherigen „Sechser-Gemeinschaft“, da die Auftragserteilung vor Aufnahme der Länder Großbritannien, Irland und Dänemark in die EG erfolgte.

Prof. Dr. Karl-M. Hettlage

Präsident des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, München

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|-----------|
| A. Zusammenfassende Übersicht | 15 |
| <i>I. Allgemeine Wertung des Entwicklungsstandes der Warendistribution</i> | 17 |
| <i>II. Stellung des Großhandels in der Wirtschaft</i> | 19 |
| <i>III. Struktur und Entwicklung des Großhandels</i> | 23 |
| <i>IV. Wettbewerbsbedingungen und -verhältnisse im Großhandel</i> | 30 |
| <i>V. Künftige Rolle und Bedeutung des Großhandels</i> | 33 |
| B. Belgien/Luxemburg | 37 |
| <i>I. Allgemeiner Überblick</i> | 39 |
| 1. Grundcharakteristika des Handelsapparates | 39 |
| 2. Stellung in der Wirtschaft | 39 |
| a) Beitrag zum Bruttosozialprodukt | 39 |
| b) Anteil an den Betrieben und Beschäftigten der gewerblichen Wirtschaft | 42 |
| <i>II. Struktur und Entwicklung</i> | 44 |
| 1. Zahl der Unternehmen und Betriebe, ihre strukturelle Zusammen- setzung und Entwicklung | 44 |
| 2. Struktur der Betriebe und Unternehmen nach der Zahl der Mit- arbeiter | 45 |
| 3. Dichte der Betriebe | 47 |
| 4. Bedeutung und Entwicklung der Kooperationsformen | 49 |
| a) Freiwillige Ketten | 49 |
| b) Genossenschaftlicher Großhandel | 54 |
| 5. Cash and Carry-Großhandel | 56 |
| <i>III. Wettbewerbsbedingungen und -verhältnisse</i> | 58 |
| 1. Einfluß exogener Gegebenheiten und Veränderungsvorgänge | 58 |
| 2. Endogene Gegebenheiten und Veränderungsvorgänge | 60 |
| <i>IV. Einschaltung in die Warendistribution</i> | 63 |
| <i>V. Künftige Rolle und Bedeutung in der Warendistribution</i> | 65 |
| C. Bundesrepublik Deutschland | 69 |
| <i>I. Allgemeiner Überblick</i> | 71 |
| 1. Stand der Warendistribution insgesamt | 71 |
| 2. Stellung in der Wirtschaft | 72 |
| a) Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Leistungserstellung | 72 |
| b) Einschaltung in die Warendistribution | 74 |

| | |
|--|-----|
| c) Anteil an den Unternehmen und Beschäftigten der gewerblichen Wirtschaft | 76 |
| d) Anteil an den Distributionskosten | 77 |
| <i>II. Struktur und Entwicklung</i> | 78 |
| 1. Vorbemerkungen | 78 |
| 2. Umsatz, Unternehmen, Betriebe und Beschäftigte | 78 |
| a) Insgesamt und nach Bereichen | 78 |
| b) Nach Branchen | 82 |
| c) Nach Größenklassen | 82 |
| d) Großhandelsdichte nach Regionen | 85 |
| 3. Betriebsformen und -arten | 90 |
| a) Integrations- und Kooperationsformen | 90 |
| aa) Der Großhandel im Rahmen herstellergesteuerter Absatzsysteme | 90 |
| α) Ziele und Voraussetzungen des Vertragsvertriebs zwischen Industrie und Großhandel | 90 |
| β) Arten und Formen des Vertragsvertriebs zwischen Industrie und Großhandel | 92 |
| γ) Bedeutung und Entwicklung des Vertragsvertriebs zwischen Industrie und Großhandel | 94 |
| bb) Der Großhandel im Rahmen von Handelskooperationen | 98 |
| α) Gesamtüberblick | 98 |
| β) Die Bedeutung der Kooperationen des einzelwirtschaftlichen Großhandels nach Branchen | 101 |
| γ) Die Kooperationsformen des Lebensmittelhandels | 101 |
| b) Angebotstypen und Vertriebstechniken | 105 |
| 4. Einschaltung in die Warenwege | 108 |
| a) Einschaltung in die Warenwege im Inland | 108 |
| aa) Vorbemerkungen | 108 |
| bb) Das Ausmaß der Einschaltung des selbständigen Großhandels und der herstellergebundenen Vertriebsorgane | 109 |
| α) In der Gesamtindustrie und ihren Bereichen | 109 |
| β) In ausgewählten Fachzweigen | 109 |
| γ) Nach der Größe der Herstellerunternehmen | 113 |
| cc) Veränderungstendenzen in der Einschaltung | 114 |
| dd) Bedeutung des Ergänzungs- bzw. Konkurrenzverhältnisses herstellergebundener Vertriebsorgane zum selbständigen Großhandel | 114 |
| b) Einschaltung des selbständigen Ein- und Ausfuhrhandels in den Warenverkehr mit Entwicklungsländern | 117 |
| 5. Spannen und Kosten | 119 |
| <i>III. Wettbewerbsbedingungen und -verhältnisse</i> | 121 |
| 1. Indikatoren und Einflußgrößen des Wettbewerbs | 121 |
| 2. Wettbewerbslage und -veränderung | 124 |
| 3. Wettbewerbspolitische Verhaltensweisen | 126 |
| a) Das wettbewerbspolitische Instrumentarium der einzelnen Betriebsformen | 126 |
| b) Inhaltliche Neubestimmung der Wettbewerbsinstrumente | 127 |
| c) Vertriebspolitische Aktivität | 131 |

| | |
|---|-----|
| <i>IV. Die künftige Rolle und Bedeutung in der Warendistribution</i> | 134 |
| 1. Die Bedeutung der Großhandelsfunktion | 134 |
| 2. Gruppen und Träger der Großhandelsfunktionen | 135 |
| D. Frankreich | |
| | 141 |
| <i>I. Vorbemerkungen zur Abgrenzung des Untersuchungsberichtes und zur Informationsbasis</i> | 143 |
| <i>II. Allgemeiner Überblick</i> | 145 |
| 1. Grundcharakteristika des Handelsapparates | 145 |
| 2. Stellung des Handels in der Wirtschaft | 146 |
| a) Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt | 146 |
| b) Anteil an den Betrieben und Beschäftigten der gewerblichen Wirtschaft | 148 |
| <i>III. Struktur und Entwicklung</i> | 150 |
| 1. Vorbemerkungen | 150 |
| 2. Zahl der Unternehmen und Betriebe, ihre strukturelle Zusammensetzung und Entwicklung | 150 |
| 3. Zahl der Beschäftigten | 155 |
| 4. Zahl der Beschäftigten je Großhandelsbetrieb | 157 |
| 5. Dichte der Großhandelsbetriebe | 158 |
| 6. Bedeutung und Entwicklung der Kooperationsformen | 161 |
| 7. Cash and Carry-Großhandel | 163 |
| <i>IV. Bestimmungsfaktoren der Großhandelstätigkeit</i> | 167 |
| 1. Allgemeine Wertung | 167 |
| 2. Einfluß exogener Gegebenheiten und Veränderungsvorgänge | 167 |
| a) Gegebenheiten und Veränderungen im Bereich der Industrie .. | 167 |
| b) Gegebenheiten und Veränderungen von seiten der Bevölkerungsentwicklung und der Siedlungsstruktur | 169 |
| c) Gegebenheiten und Veränderungen auf der Einzelhandelsstufe | 170 |
| d) Gegebenheiten und Veränderungen staatlicher Einflußnahme auf den Handelsapparat | 174 |
| 3. Endogene Gegebenheiten und Veränderungsvorgänge | 175 |
| <i>V. Einschaltung in die Warenwege</i> | 178 |
| <i>VI. Künftige Rolle und Bedeutung in der Warendistribution</i> | 181 |
| 1. Künftige Bedeutung der Großhandelsfunktion und ihrer Wahrnehmung | 181 |
| 2. Künftige Rolle des institutionellen Großhandels | 182 |
| E. Italien | |
| | 187 |
| <i>I. Allgemeiner Überblick</i> | 187 |
| 1. Grundcharakteristika des Handelsapparates | 187 |
| 2. Stellung in der Wirtschaft | 190 |
| a) Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt | 190 |

| | |
|--|------------|
| b) Anteil an den Betrieben und Beschäftigten der gewerblichen Wirtschaft | 192 |
| II. Struktur und Entwicklung | 192 |
| 1. Zahl der Betriebe und Beschäftigten | 192 |
| a) Insgesamt und nach Landesteilen | 192 |
| b) Nach Beschäftigtengrößenklassen | 194 |
| c) Dichte der Betriebe | 197 |
| 2. Entwicklung der Zahl der Lizenzen nach Sparten | 200 |
| 3. Entwicklung der Kooperationsformen | 204 |
| a) Gesamtüberblick | 204 |
| b) Freiwillige Ketten | 207 |
| c) Einkaufsvereinigungen | 208 |
| 4. Entwicklung des Cash and Carry-Großhandels | 209 |
| 5. Kosten und Spannen | 211 |
| III. Wettbewerbsbedingungen und -verhältnisse | 216 |
| 1. Allgemeine Wertung | 216 |
| 2. Exogene Gegebenheiten und Veränderungsvorgänge | 216 |
| 3. Endogene Gegebenheiten und Veränderungsvorgänge | 218 |
| IV. Einschaltung in die Warenwege | 220 |
| 1. Veränderungsvorgänge in der Einschaltung | 220 |
| 2. Ausmaß der Einschaltung nach Sparten und Unternehmensgrößen | 222 |
| V. Künftige Rolle und Bedeutung im Rahmen der Warendistribution. | 225 |
| 1. Künftige Bedeutung der Großhandelsfunktion | 225 |
| 2. Künftige Bedeutung des selbständigen Großhandels | 226 |
| | |
| F. Niederlande | 229 |
| I. Informationsquellen | 231 |
| II. Stellung und Bedeutung in der Wirtschaft | 232 |
| 1. Beitrag zum Inlandsprodukt | 232 |
| 2. Entwicklung der Zahl der Betriebe und Beschäftigten in Relation zur gesamten gewerblichen Wirtschaft | 234 |
| 3. Einschaltung in die Warenwege | 237 |
| III. Struktur und strukturelle Entwicklung | 238 |
| 1. Unternehmen, Arbeitsstätten und Beschäftigte insgesamt und nach Bereichen | 238 |
| 2. Großhandelsaktivitäten anderer Wirtschaftsbereiche | 242 |
| 3. Größenstruktur und Unternehmenskonzentration | 244 |
| 4. Kooperationsformen | 249 |
| 5. Regionale Großhandelsverteilung und -dichte | 253 |
| 6. Rechtsform der Unternehmen | 253 |
| 7. Lieferanten- und Abnehmerbeziehungen | 253 |
| 8. Kosten- und Ertragssituation | 259 |
| IV. Ursachen für Veränderungsvorgänge im Bereich des Großhandels | 263 |
| V. Künftige Rolle und Bedeutung im Rahmen der Warendistribution. | 270 |
| Literaturverzeichnis | 273 |

Tabellenverzeichnis

Zusammenfassende Übersicht

| | |
|---|-----------|
| Tab. 1: Beitrag des Großhandels zur gesamtwirtschaftlichen Leistungserstellung in den Ländern der Europäischen Gemeinschaften | 20 |
| Tab. 2: Anteil des Großhandels an der Zahl der Betriebe und Beschäftigten in der gewerblichen Wirtschaft | 21 |
| Tab. 3: Strukturen und Entwicklungen im Großhandel in den Ländern der EG | zw. 26/27 |

Länderberichte

Belgien/Luxemburg

| | |
|--|----|
| Tab. 1: Großhandelsumsätze, Bruttosozialprodukt und Beitrag des Großhandels zum Bruttosozialprodukt in Luxemburg | 41 |
| Tab. 2: Beitrag ausgewählter Wirtschaftsbereiche zum Bruttoinlandsprodukt zu Faktorkosten in Belgien | 42 |
| Tab. 3: Zahl der Beschäftigten in ausgewählten Wirtschaftsbereichen in Belgien | 43 |
| Tab. 4: Betriebsgrößenstruktur im Großhandel in Belgien | 46 |
| Tab. 5: Großhandelsdichte in Belgien nach Regionen | 49 |
| Tab. 6: Zugehörigkeit belgischer Freiwilliger Ketten zu internationalen Organisationen | 51 |
| Tab. 7: Umsätze der Freiwilligen Ketten im Nahrungsmittelbereich | 52 |
| Tab. 8: Mitgliederzahl Freiwilliger Ketten in Belgien | 53 |
| Tab. 9: Freiwillige Ketten in Luxemburg | 53 |
| Tab. 10: Größenstruktur der Cash and Carry-Lager in Belgien | 57 |
| Tab. 11: Einschaltung des Großhandels in den Absatz ausgewählter Warengruppen in Belgien und Luxemburg | 65 |

Bundesrepublik Deutschland

| | |
|---|----|
| Tab. 1: Beitrag der Wirtschaftsbereiche zum Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen | 73 |
| Tab. 2: Umsatzstruktur der gewerblichen Wirtschaft in der BRD | 74 |
| Tab. 3: Arbeitsstätten und Beschäftigte in der gewerblichen Wirtschaft in der BRD | 76 |
| Tab. 4: Zahl der Unternehmen im Großhandel nach Hauptbereichen | 79 |
| Tab. 5: Umsätze im Großhandel nach Hauptbereichen | 80 |
| Tab. 6: Betriebe und Beschäftigte im Großhandel insgesamt und nach Hauptbereichen | 81 |

| | |
|---|-----|
| Tab. 7: Unternehmen und Umsätze im Großhandel nach Branchen- gruppen..... | 83 |
| Tab. 8: Betriebe und Beschäftigte im Großhandel nach Branchengruppen | 84 |
| Tab. 9: Unternehmen des Großhandels nach Umsatzgrößenklassen..... | 86 |
| Tab. 10: Umsätze des Großhandels nach Umsatzgrößenklassen..... | 87 |
| Tab. 11: Regionale Struktur des Großhandels..... | 89 |
| Tab. 12: Vertragsvertrieb der Industrie mit dem selbständigen Groß- handel..... | 96 |
| Tab. 13: Umsatzanteil der von der Industrie im Wege des Vertragsver- triebs mit dem Großhandel abgesetzten Erzeugnisse..... | 96 |
| Tab. 14: Kooperation im Großhandel insgesamt..... | 100 |
| Tab. 15: Kooperation im einzelwirtschaftlichen Großhandel nach Branchen | 102 |
| Tab. 16: Bedeutung der Kooperationsformen des Nahrungsmittelsorti- mentshandels nach Stufen..... | 103 |
| Tab. 17: Einkaufsgenossenschaften des Lebensmittelhandels und -hand- werks..... | 104 |
| Tab. 18: Cash and Carry-Lager in der BRD..... | 106 |
| Tab. 19: Einschaltung des selbständigen Großhandels und herstellere- gebundener Vertriebsorgane in den Inlandsabsatz der Hersteller | 110 |
| Tab. 20: Einschaltung des selbständigen Großhandels und herstellere- gebundener Vertriebsorgane in den Inlandsabsatz der Hersteller | 111 |
| Tab. 21: Größenverhältnis von selbständigem Großhandel und herstellere- gebundenen Vertriebsorganen nach Größenklassen..... | 113 |
| Tab. 22: Veränderungstendenzen in der Einschaltung des selbständigen Großhandels in den Inlandsabsatz der Hersteller..... | 115 |
| Tab. 23: Quantitatives Ausmaß der Ergänzungs- bzw. Konkurrenzfun- ktion herstelleregebundener Vertriebsorgane zum selbständigen Großhandel..... | 116 |
| Tab. 24: Einschaltung des selbständigen institutionellen Ein- und Aus- fuhrhandels in den Warenverkehr mit Entwicklungsländern.... | 118 |
| Tab. 25: Rohertragsquoten (Handelsspannen) in den Bereichen des Groß- handels..... | 120 |
| Tab. 26: Wettbewerbslage im Großhandel im Urteil der Unternehmen insgesamt und nach Größenklassen..... | 125 |
| Tab. 27: Bedeutung der Wettbewerbsinstrumente im Großhandel nach Betriebsformen..... | 128 |
| Tab. 28: Pläne der Industrie bezüglich der Zusammenarbeit mit dem Großhandel nach Bereichen und Fachzweigen..... | 138 |

Frankreich

| | |
|---|-----|
| Tab. 1: Beschäftigte im französischen Handel und in der Gesamtwirt- schaft im Jahre 1968 sowie Anteil des Handels an den Gesamt- beschäftigten in den Jahren 1962 und 1968..... | 149 |
| Tab. 2: Zahl der Großhandelsbetriebe nach dem „Fichier“ und nach dem „Recensement“ des INSEE..... | 150 |
| Tab. 3: Zahl der Großhandelsbetriebe nach Branchen..... | 152 |
| Tab. 4: Saldo aus der Veränderung der Zahl der Großhandelsbetriebe im Jahre 1971 nach Sektoren und Branchen..... | 153 |

| | |
|--|-----|
| Tab. 5: Beschäftigte im Großhandel nach Branchen | 156 |
| Tab. 6: Zahl der Beschäftigten je Großhandelsbetrieb im Jahre 1966 | 158 |
| Tab. 7: Dichte der Großhandelsbetriebe und ihre Entwicklung | 159 |
| Tab. 8: Wichtigste Abnehmergruppen des Großhandels nach Branchen im Jahre 1970 | 160 |
| Tab. 9: Umsatz des Einzelhandels mit über die Kooperationsformen be- zogenen Waren und dessen Anteil am gesamten Einzelhandels- umsatz im Jahre 1970 | 162 |
| Tab. 10: Anteil der Kooperationsformen am Einzelhandelsumsatz aus- gewählter Nahrungsmittel-Branchen im Jahre 1970 | 164 |
| Tab. 11: Anteil der Kooperationsformen am Einzelhandelsumsatz aus- gewählter Branchen des Nicht-Nahrungsmittelbereiches im Jahre 1970..... | 165 |
| Tab. 12: C & C-Lager nach ihrem Anteil an der Gesamtverkaufsfläche Anfang 1971 | 166 |
| Tab. 13: Verteilung der französischen Cash and Carry-Lager auf die ein- zelnen Wirtschaftsgebiete des Landes Anfang 1971..... | 166 |
| Tab. 14: Anteil einzelner Vertriebsmethoden und Einzelhandelstypen am Einzelhandelsumsatz im Jahre 1970..... | 171 |
| Tab. 15: Anteil einzelner Handelsorganisationsformen am Einzelhandels- umsatz | 172 |
| Tab. 16: Einschaltung des Großhandels in den Absatz ausgewählter Pro- dukte und Warengruppen im Jahre 1969/70 | 180 |

Italien

| | |
|--|-----|
| Tab. 1: Beitrag der Wirtschaftsbereiche zum Bruttoinlandsprodukt zu Faktorkosten im Jahre 1970 | 191 |
| Tab. 2: Betriebe und Beschäftigte in der gewerblichen Wirtschaft in Italien im Jahre 1969 | 193 |
| Tab. 3a: Zahl der Großhandelsbetriebe insgesamt und nach Landesteilen | 195 |
| Tab. 3b: Zahl der Beschäftigten im Großhandel insgesamt und nach Landesteilen | 196 |
| Tab. 4: Verteilung der Großhandelsbetriebe nach Größenklassen | 198 |
| Tab. 5: Zahl der Großhandelsbetriebe und Großhandelsdichte nach Be- reichen und Landesteilen im Juni 1972 | 199 |
| Tab. 6a: Zahl der Lizenzen im Großhandel mit Nahrungsmitteln nach Sparten | 201 |
| Tab. 6b: Zahl der Lizenzen im Großhandel mit Textilien, Bekleidung und Schuhen nach Sparten | 201 |
| Tab. 6c: Zahl der Lizenzen im Großhandel mit mechanischen und ähn- lichen Artikeln nach Sparten..... | 202 |
| Tab. 6d: Zahl der Lizenzen im Großhandel mit Produkten und Artikeln verschiedener Art nach Sparten | 202 |
| Tab. 7: Kooperationsformen des Handels..... | 205 |
| Tab. 8: Zahl und Verteilung der Kooperationsformen nach Landesteilen im Jahre 1971 | 206 |
| Tab. 9: Anzahl der „echten“ C & C-Lager in Italien nach Landesstellen im Jahre 1972 | 210 |

| | | |
|----------|--|-----|
| Tab. 10: | Kosten und Spannen sowie Investitionsquoten im Großhandel nach Bereichen und Größenklassen im Jahre 1963 | 213 |
| Tab. 11: | Spannen und Personalkosten im Großhandel nach Fachzweigen im Jahre 1963 | 214 |
| Tab. 12: | Zahlungsweise des Einzelhandels an den Großhandel | 215 |
| Tab. 13: | Bedeutung des Großhandels im Distributionsweg im Jahre 1972 | 222 |
| Tab. 14: | Durchschnittliche Einschaltung des Großhandels in die Distribution bei großen Industrieunternehmen | 223 |
| Tab. 15: | Einschaltung des Großhandels in den Warenbezug des Lebensmittel-Einzelhandels im Jahre 1970 | 224 |
| Tab. 16: | Einschaltung des Großhandels in den Warenbezug des Nicht-Lebensmitteleinzelhandels im Jahre 1970 | 225 |
| Tab. 17: | Relevanz der Großhandelsfunktionen | 227 |

Niederlande

| | | |
|----------|--|-----|
| Tab. 1: | Beitrag der Wirtschaftsbereiche zum Nettoinlandsprodukt zu Faktorkosten im Jahre 1968 | 233 |
| Tab. 2: | Zahl der Arbeitsstätten und Beschäftigten in der niederländischen Wirtschaft nach Bereichen | 235 |
| Tab. 3: | Durchschnittliche Zahl der Beschäftigten je Arbeitsstätte in der niederländischen Wirtschaft nach Wirtschaftsbereichen | 236 |
| Tab. 4: | Unternehmen, Arbeitsstätten und Beschäftigte des Großhandels nach Bereichen im Jahre 1963 | 239 |
| Tab. 5: | Arbeitsstätten und Beschäftigte des Großhandels nach Bereichen | 241 |
| Tab. 6: | Aufgliederung der Unternehmen mit Großhandel als Nebentätigkeit im Jahre 1967 nach Wirtschaftsbereichen und Branchengruppen | 243 |
| Tab. 7: | Zahl der Unternehmen, Arbeitsstätten und Beschäftigten des Großhandels im Jahre 1963 nach Beschäftigtengrößenklassen .. | 245 |
| Tab. 8: | Durchschnittliche Größe sowie Verteilung der Unternehmen des Großhandels nach Beschäftigtengrößenklassen und Bereichen im Jahre 1963 | 247 |
| Tab. 9: | Durchschnittliche Zahl der Beschäftigten je Arbeitsstätte im Großhandel nach Bereichen 1950 und 1963 | 248 |
| Tab. 10: | Niederländische Zusammenschlußformen mit Warengeschäft im Bereich Landwirtschaft und Gartenbau | 251 |
| Tab. 11: | Verteilung der Arbeitsstätten des Großhandels und der Einwohner sowie Großhandels- und Einwohnerdichte nach Provinzen im Jahre 1963 | 254 |
| Tab. 12: | Unternehmen und durchschnittliche Zahl der Beschäftigten je Unternehmen im Großhandel nach der Rechtsform im Jahre 1963 | 255 |
| Tab. 13: | Lieferanten- und Abnehmerkategorien des niederländischen Großhandels | 255 |
| Tab. 14: | Anteil importierter und exportierter Waren im Sortiment des Großhandels nach Branchengruppen im Jahre 1967 | 258 |
| Tab. 15: | Großhandelsspanne im Jahre 1967 nach Branchengruppen | 260 |
| Tab. 16: | Marktanteile im Einzelhandel nach Betriebsformen | 268 |

A. Zusammenfassende Übersicht

I. Allgemeine Wertung des Entwicklungsstandes der Warendistribution

Die Warendistribution in den Ländern der Europäischen Gemeinschaften weist einen sehr unterschiedlichen Entwicklungsstand auf. Der Handelsapparat der Bundesrepublik Deutschland gehört aufgrund seines hohen Rationalisierungsstandes, des erreichten Organisationsgrades, der hohen Kreativkraft der Unternehmen in bezug auf die Einführung und Praktizierung neuer Marketing-Ideen und Vertriebstechneken sowie der gemischten Struktur hinsichtlich Unternehmensgrößen, Betriebsformen und Angebotstypen zu den effizientesten Westeuropas. Der Abstand zum US-amerikanischen Niveau hat sich in den zurückliegenden Jahren beträchtlich vermindert. Auf Teilgebieten konnte bereits ein Vorsprung erzielt werden. Trotz des erreichten hohen Niveaus findet aber nach wie vor ein erheblicher Selektionsprozeß sowohl auf der Einzelhandels- als auch auf der Großhandelsstufe statt. Der Großhandel nimmt im Rahmen der Warendistribution insgesamt eine hervorragende Stellung ein; er spielt nicht nur als Lieferant auf der Einzelhandelsstufe eine maßgebliche Rolle, sondern auch als Warenmittler zwischen den Produktionsstufen und im Außenhandel. Vor allem durch die große Branchenvielfalt und starke Differenzierung auf der Produktionsstufe hat der Großhandel in der BRD ein breites Betätigungsfeld.

Auch in den Niederlanden hat der Distributionsapparat einen recht hohen Modernisierungs- und Rationalisierungsstand erreicht. Der mittelständische Handel arbeitet in erheblichem Maße im Rahmen von Kooperationsgemeinschaften zusammen. Zahlreiche weniger leistungsfähige Groß- und Einzelhandelsunternehmen sind in den zurückliegenden Jahren aus dem Markt ausgeschieden. Die Großbetriebe und Großbetriebsformen haben weit überdurchschnittlich expandiert und ihre Marktanteile spürbar vergrößert. Die Anlageintensität hat im niederländischen Handel beträchtlich zugenommen. Vor allem auf dem Gebiet der Lagerhaltung und der Außenorganisation wurden umfangreiche Rationalisierungsmaßnahmen durchgeführt. Durch neue Lagerbauten und eine moderne Lagerorganisation sowie moderne Transporteinrichtungen und Auslieferungssysteme wurde der Warendurchfluß erheblich beschleunigt und so die Produktivität spürbar erhöht. Das Hauptbetätigungsfeld des niederländischen Großhandels liegt im Außenhandel sowie im Agrarbereich. Neben dem einzelwirtschaftlichen Großhandel

betätigen sich hier in starkem Maße genossenschaftliche Großhandelsunternehmen und Gruppen.

In Frankreich wurden in den vergangenen Jahren große Anstrengungen unternommen, den Distributionsapparat zu modernisieren und seine Effizienz nachhaltig zu erhöhen. Trotz der hierbei erzielten beträchtlichen Fortschritte aufgrund „konzertierter“ Maßnahmen sowohl von Seiten des Staates als auch der Verbände und Unternehmensgruppen besteht noch immer ein beträchtlicher Abstand zum Niveau der westdeutschen Distributionswirtschaft. Der Handel ist noch stark zersplittert und weist ein eklatantes Gefälle zwischen Agglomerationen und den ländlichen Räumen auf. Der Klein- und Familienbetrieb dominiert noch. Großbetriebe und zentrale Handelsgesellschaften von Filialunternehmen und Kooperationsformen haben ein vergleichsweise geringes Gewicht. Das Warenangebot wird überwiegend in Form von herkunftsbezogenen Fachsortimenten präsentiert. Der Großhandel hat innerhalb des Distributionsapparates eine relativ schwache Stellung. Einen leistungsstarken Sortimentsgroßhandel wie in der Bundesrepublik Deutschland gibt es hier kaum. Es dominiert der stark spezialisierte Fachgroßhändler.

In Belgien/Luxemburg ist der Handel stark übersetzt. Einer relativ kleinen Zahl großer und leistungsstarker Unternehmen steht eine große Zahl kleiner und funktionsschwacher Betriebe gegenüber. Ein beträchtlicher Teil der Handelsunternehmen betätigt sich sowohl auf der Großhandelsstufe als auch auf der Einzelhandelsstufe. Hierdurch bedingt werden die einzelhandels- bzw. großhandelsspezifischen Funktionen nur selten voll erfüllt. Ähnlich wie in Frankreich ist ein deutliches Gefälle im Leistungsstand des Handelsapparates zwischen den Ballungszentren und den übrigen Gebieten festzustellen. Nur in den Zentren herrscht eine rege Wettbewerbsaktivität. In den letzten Jahren hat ein spürbarer Selektionsprozeß eingesetzt, der jedoch bislang noch zu keiner wesentlichen Minderung der Übersetzung führte. Eine relativ gewichtige Rolle spielt in Belgien der Ein- und Ausfuhrhandel. Der Binnengroßhandel hat demgegenüber nur geringes Gewicht. Die Bedeutung des Großhandels insgesamt ist weder in Belgien noch in Luxemburg sehr groß. Das Leistungsbild dieses Wirtschaftsbereiches ist durch einige wenige funktionsechte und leistungsstarke Unternehmen und einen Großteil leistungsschwacher „Minderbetriebe“ gekennzeichnet.

Den niedrigsten Rationalisierungsstand unter den westeuropäischen Ländern weist das Warenverteilungssystem in Italien auf. Es ist rückständig und zersplittert. Ein maßgeblicher Faktor hierfür muß im Lizenzsystem, einer durch das Gildensystem des Mittelalters eingeführten Praxis der Genehmigung eines Handelsgewerbes durch die Gemeindebehörde bzw. Provinz-Präfektur, gesehen werden. Seine Anwen-

derung in der Praxis hat die Verbreitung moderner Großbetriebsformen behindert und auch kleine Betriebe in ihrer Aktivität eingeschränkt. Durch die im Sommer 1971 erfolgte Novellierung des Lizenzgesetzes hofft man, einer weiteren Zersplitterung des Handels Einhalt gebieten zu können und die Hindernisse der Verwaltungspraxis zur Modernisierung des Handels aus dem Weg zu räumen. Das starke Nord-Süd-Gefälle, das sich im unterschiedlichen Industrialisierungsgrad und im stark unterschiedlichen Einkommensniveau ausdrückt, ist ein weiterer wesentlicher Faktor für den niedrigen Rationalisierungsstand des Distributionsapparates. Großbetriebe kommen nur für begrenzte Gebiete in Frage. Der kleine Familienbetrieb steht eindeutig im Vordergrund. Ein ausgeprägter Individualismus hat bislang eine Kooperation von nennenswertem Umfang verhindert. Die Einführung moderner Vertriebstechniken, wie der Selbstbedienung und des C&C-Systems, ging aufgrund dieser Verhältnisse nur zögernd vor sich. Der ambulante Handel spielt in Italien eine weit größere Rolle als in anderen westeuropäischen Ländern. Der Großhandel nimmt im Rahmen der Absatzwirtschaft eine relativ schwache Stellung ein, einen Sortimentsgroßhandel im üblichen Sinne gibt es nicht. Das Warensortiment der Großhändler ist überwiegend fachorientiert.

II. Stellung des Großhandels in der Wirtschaft

Das Gewicht des Großhandels im Rahmen der gesamtwirtschaftlichen Leistungserstellung ist — bedingt durch den unterschiedlichen Entwicklungsstand der Wirtschaft und dementsprechend das unterschiedliche Niveau der Produktivität und des gesamten Inlandsproduktes sowie die unterschiedlichen Distributionskosten und Handelsspannen — nach Ländern teilweise recht unterschiedlich. Den höchsten Beitrag zur Erstellung des volkswirtschaftlichen Gesamtproduktes leistet der Großhandel in den Niederlanden. Es folgen Frankreich und die Bundesrepublik Deutschland. Am niedrigsten ist der Wertschöpfungsbeitrag des Großhandels in Belgien sowie in Italien.

Auch die quantitative Bedeutung des Großhandels im Rahmen der gewerblichen Wirtschaft in den einzelnen Ländern weist beträchtliche Unterschiede auf. Obwohl die Vergleichbarkeit der entsprechenden Daten aufgrund weit auseinanderliegender Bezugsjahre und wegen der länderspezifischen Erhebungssysteme und -modalitäten erheblich eingeschränkt ist, geben die verfügbaren Daten eine gewisse Vorstellung hiervon. Die Niederlande nehmen auch hinsichtlich des Anteils der Zahl der Betriebe und des Anteils der Beschäftigten in der gewerblichen Wirtschaft die erste Position ein. Es folgt Belgien mit einem relativ