

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 Würll**



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 Vertriebstechniken 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-

dung 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