

Städtler, Arno

Article

Eingetrübtes Geschäftsklima dämpft Investitionsbereitschaft im Großhandel

ifo Schnelldienst

Provided in Cooperation with:

Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

Suggested Citation: Städtler, Arno (2001) : Eingetrübtes Geschäftsklima dämpft Investitionsbereitschaft im Großhandel, ifo Schnelldienst, ISSN 0018-974X, ifo Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, München, Vol. 54, Iss. 15, pp. 17-19

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/163669>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Eingetrübtes Geschäftsklima dämpft Investitionsbereitschaft im Großhandel

Mit einem Umsatzwachstum von nominal 10,6% und real 4,2% erzielte der deutsche Großhandel im Jahr 2000 das beste Ergebnis seit 1990. Trotzdem wurden die Geschäftserwartungen im ifo Konjunkturtest im Verlauf des Jahres pessimistischer. Dieser Trend setzte sich bisher auch in 2001 fort. Die Umsätze entwickelten sich im ersten Halbjahr dieses Jahres wesentlich schwächer als 2000, dafür ist u.a. die schwache Binnenkonjunktur verantwortlich. Von Januar bis Mai konnten die Großhandelsunternehmen nur noch ein nominales Plus von 3,2% erzielen, bereinigt um die Preissteigerungen erhöhte sich der Absatz sogar nur um 0,4%. Infolge der hohen Außenhandelsabhängigkeit des Rohstoff- und Halbwaren-Großhandels, auf den über 40% des gesamten Umsatzvolumens des deutschen Großhandels entfallen, nehmen die Weltrohstoffpreise einen massiven Einfluss auf die Preisentwicklung im Großhandel. Wegen des ungünstigeren konjunkturellen Umfelds wollen die Unternehmen ihren Personalbestand erneut reduzieren, die Geschäftsflächen nicht mehr ausweiten und auch ihre Investitionsausgaben reduzieren, wie die Ergebnisse des jüngsten ifo Investitionstests im Großhandel zeigen.

Die Investitionsbereitschaft des Großhandels leidet unter der Konjunkturschwäche

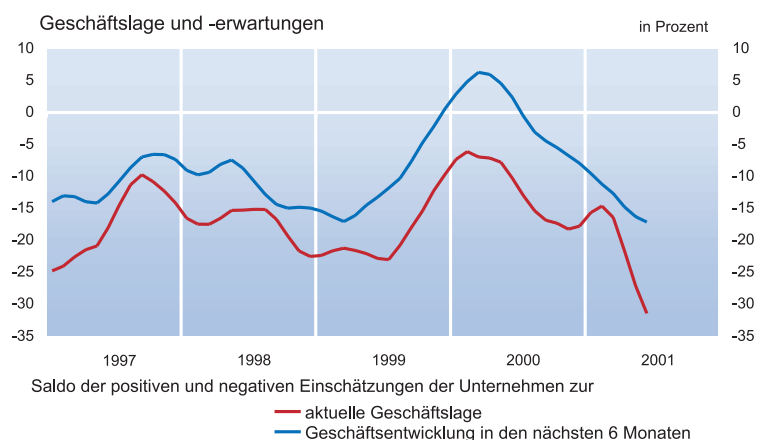
Nach dem Rekordjahr 2000 spüren die Großhandelsunternehmen die konjunkturelle Abkühlung in 2001 besonders deutlich. Vor allem die weiterhin schwache Entwicklung in der Bauwirtschaft und die moderate Entwicklung des privaten Verbrauchs schlagen negativ zu Buche. Dies tangiert den Geschäftsverlauf in den bauaffinen Handelsbereichen und den Zulieferern des Einzelhandels.

Diejenigen Großhandelsunternehmen die im Außenhandel oder der Distribution von Investitionsgütern engagiert sind, haben zu dem bisher enttäuschenden Umsatzverlauf beigetragen. Angesichts der bis zuletzt pessimistischen Geschäftserwartungen der Großhandelsunternehmen in Ost- und Westdeutschland ist in den nächsten Monaten allerdings noch keine durchgreifende Belebung in Sicht. Für das gesamte Jahr 2001 ist daher im Großhandel nur noch mit einem nominalen Umsatzwachstum in der Größenordnung von 3% zu rechnen. Infolge der Preissteigerungen, vor allem bei importiertem Rohöl, bei Mineralölprodukten und bei Nahrungsmitteln, dürfte dies kaum für einen realen Umsatzzuwachs reichen.

Wie die diesjährige Investitionserhebung des ifo Instituts im Großhandel zeigt, wol-

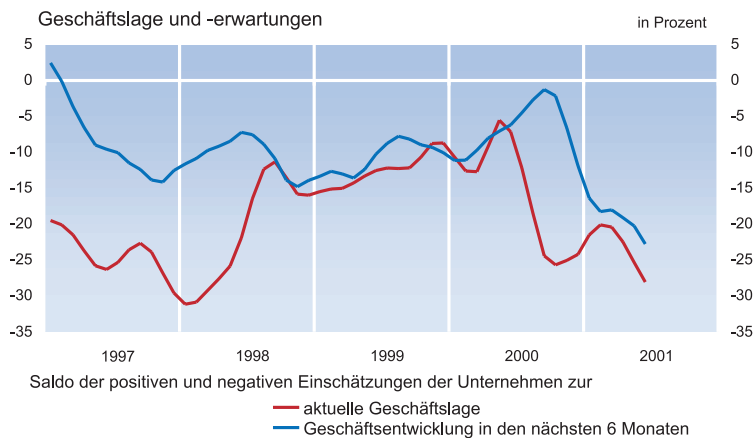
len viele Unternehmen in dieser konjunkturell ungünstigen Situation ihre Investitionsbudgets reduzieren. Die quantifizierten Pläne lassen auf eine Verminderung der Investitionsausgaben in 2001 um rund 5% auf etwa 17,7 Mrd. DM schließen, was gegenüber 2000 einen Rückgang der Investitionsquote von 1,5% auf 1,4% bedeutet. Die Investitionsbereitschaft hat bei den Großunternehmen mit einem Jahresumsatz von über 50 Mill. DM am wenigsten nachgelassen; die kleinen und mittleren Firmen meldeten hingegen teils kräftige Rückgänge. Das kann u.a. auch daran liegen, dass kleine und mittlere Handelsunternehmen mit zunehmenden Schwierigkeiten bei der Kreditfinanzierung durch die Banken rechnen müssen und sich bei ihren Investitionsvorhaben nach

Großhandel insgesamt - Alte Bundesländer



Quelle : ifo Konjunkturtest (West).

Großhandel insgesamt - Neue Bundesländer



Quelle: ifo Konjunkturtest (Ost).

der vorhandenen Liquiditätsdecke strecken (Städtler 2001a) bzw. noch stärker auf Leasing ausweichen werden. Zumindest werden wohl die Kredite für viele mittelständische Unternehmen teurer, da diese Finanzierungsart für die Banken nicht mehr profitabel genug ist (o.V. 2001). Hinzu kommt, dass die ab Januar gültigen verschlechterten Abschreibungssätze die Liquidität dieser Firmen zusätzlich einschränken.

Bautätigkeit geht weiter zurück

Für bilanzierte Baumaßnahmen will der Großhandel erneut weniger ausgeben als im Jahr 2000; ihr Anteil an den Gesamtinvestitionen dürfte sich damit weiter reduzieren, und zwar von 37 auf 33%. So niedrig war der Bauanteil noch nie. Der überwiegende Teil der Bautätigkeit entfällt heute auf Maßnahmen im vorhandenen Gebäudebestand und nicht auf Neubauten, eine Ausweitung der Geschäftsflächen erwarten die Firmen per Saldo nicht. Einen neuen Spitzenwert erreicht dagegen mit 67% der Anteil für Betriebs- und Geschäftsausstattungen einschließlich Maschinen, Anlagen und Fahrzeugen.

Das Ziel der Investitionstätigkeit des Großhandels ist offenbar also auch 2001 weniger die Expansion, sondern vor allem eine deutliche Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit und die Verbesserung des Leistungsprofils. Schließlich müssen die Unternehmen den anhaltenden Ausschaltungstendenzen seitens der Industrie und des Einzelhandels – vor allem im Konsumgüterbereich – Paroli bieten, im Jahr 2000 zeigten diese Anstrengungen bereits Früchte: Die Unternehmen aus dem Bereich Gebrauchs- und Verbrauchsgüter erzielten ein beachtliches, weit überdurchschnittliches Umsatzplus von nominal 15,7% und real 16% (Grillmaier 2001). Gleichwohl entwickeln sich weiterhin verschiedene Industrieunternehmen, z.B. in der Konsumgüter-

terindustrie ganz oder teilweise zu Handels- und Dienstleistungsfirmen, die ihre Güter von in- oder ausländischen Herstellern produzieren lassen. Die weiterhin vordringenden Großfilialisten des Einzelhandels übernehmen zahlreiche Großhandelsfunktionen in eigene Regie. Sie beanspruchen also die distributive Wertschöpfung selbständiger Großhandelsunternehmen nicht mehr oder nur in geringem Umfang. Dies betrifft insbesondere den Großhandel mit Nahrungs- und Genussmitteln. Diese Unternehmen schnitten sogar im Jahr 2000 mit einem nominalen Umsatzrückgang von 1,2% (real: -1,7%) schlecht ab. Ihr Anteil am gesamten Großhandelsumsatz ging 2000 auf 18,6% weiter zurück (1994: 22,2%) (Grillmaier 2001, S. 183).

Noch extremer verhalten sich verschiedene neue Marktakteure, insbesondere aus den USA, auf dem deutschen Einzelhandelsmarkt. Sie kontrollieren die gesamte Wertschöpfungskette selbst und vermeiden die Einschaltung von Unternehmen des Großhandels oder der Handelsvermittlung in ihren Beschaffungs- und Logistikstrategien. Schließlich treten neuerdings immer mehr Logistikunternehmen in Konkurrenz zum Großhandel, und zwar nicht nur bei Dispositions- und Transportleistungen, sondern auch in der Bereitstellung von flexiblen und kostenminimierenden Lagersystemen. Zahlreiche Großhändler spezialisieren sich daher auf Sortimente und Leistungen, die besondere Kompetenzen erfordern; das betrifft z.B. Lagerung, Kommissionierung, Logistik, Express-Service oder verschiedene Dienstleistungen. Dies sind Leistungen, die im Zusammenhang mit E-Commerce zunehmend nachgefragt werden. Teilweise wurden auch die Lieferbeziehungen mit der Gastronomie und Hotellerie sowie mit Endverbrauchern intensiviert. Verschiedene Großhändler haben sich auch zu kompetenten Partnern von Tankstellen, Kantinen und Kiosken entwickelt. Dieser Strukturwandel vollzieht sich seit Jahren nahezu unter Ausschluss der Öffentlichkeit, denn der Großhandel ist zwar ein Wirtschaftszweig, der über 1 Bill. DM pro Jahr umsetzt, von außen aber kaum wahrgenommen wird. Im Gegensatz zum Einzelhandel ist auch die Berichterstattung über den Großhandel in der Presse äußerst mager.

Die genannten Aktivitäten erfordern beträchtliche Investitionen, vor allem in Prozesse und Produkte der Informations- und Kommunikationstechnik (IuK), aber auch in moderne Hochregallager 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 verlassen wurde. Dieses Phänomen ist im Einzelhandel gleichfalls zu beobachten (Städtler 2001b). Der inzwischen

stark angestiegene Anteil der IuK-Technik an den gesamten Investitionsausgaben des Großhandels wird – wegen der vergleichsweise kurzen Abschreibungszyklen dieser Produkte – auch weiterhin für eine relativ stetige Investitionsquote im Großhandel sorgen.

Literatur

- Grillmaier, G. (2001), »Entwicklung im Großhandel im Jahr 2000«, *Wirtschaft und Statistik* (3), 181–186.
- O.V. (2001), »Banken könnten Sparkassen übernehmen«, *Süddeutsche Zeitung* vom 20. Juli, 20.
- Städtler, A. (2001a), »Kreditvergabe an den Mittelstand auf dem Prüfstand«, *Handelsblatt* vom 24. April, B 2.
- Städtler, A. (2001b), »Einzelhandel: Enttäuschte Umsatzhoffnungen – verhaltene Investitionstätigkeit«, *ifo Schnelldienst* 54 (14), 32–35.