

**Struktur und Wachstum**

**Reihe Absatzwirtschaft**

---

**Heft 12**

**Finanzierungsverhältnisse  
und -erfordernisse im Großhandel  
in der Bundesrepublik Deutschland**

**Von**

**Josef Lachner**



**Duncker & Humblot · Berlin**

**IFO-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG**

**STRUKTUR UND WACHSTUM**

**REIHE ABSATZWIRTSCHAFT**

**Heft 12**



**IFO-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG**

**Finanzierungsverhältnisse  
und -erfordernisse im Großhandel in  
der Bundesrepublik Deutschland**

**Von**

**Josef Lachner**



**DUNCKER & HUMBLLOT / BERLIN - MÜNCHEN**

CIP-Kurztitelaufnahme der Deutschen Bibliothek

**Lachner, Josef:**

Finanzierungsverhältnisse und -erfordernisse im  
Grosshandel in der Bundesrepublik Deutschland /  
von Josef Lachner. Ifo-Inst. für Wirtschaftsfors-  
chung. — Berlin:Duncker und Humblot, 1987.

(Struktur und Wachstum: Reihe Absatzwirtschaft;

H. 12)

ISBN 3-428-06235-3

NE: Struktur und Wachstum / Reihe Absatzwirtschaft

Alle Rechte vorbehalten

© 1987 Duncker & Humblot GmbH, Berlin 41

Satz: Werksatz Marschall, Berlin 45; Druck: W. Hildebrand, Berlin 65

Printed in Germany

ISBN 3-428-06235-3

## **Vorwort**

Der traditionelle Großhandel ist aufgrund nachhaltiger Veränderungen in seinem Umfeld zu erheblichen Anpassungen hinsichtlich Art und Umfang der Funktionserfüllung und Leistungserbringung gezwungen, soll nicht in erheblichem Maß Marktterrain an Vertriebsorganisationen und Unternehmen anderer Wirtschaftsbereiche und -stufen verlorengehen. Welche Anpassungsmaßnahmen der Großhandel auch immer trifft, in den meisten Fällen sind damit erhebliche Investitionen und entsprechende Finanzierungserfordernisse verbunden.

Im Auftrag des Bundesministers für Wirtschaft und mit Förderung des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels hat das Ifo-Institut die Finanzierungsverhältnisse und -erfordernisse des Großhandels eingehend analysiert. Wesentliche Fragen waren hierbei u. a., ob der Großhandel in ausreichendem Maße investieren kann, wie es mit den Innen- und Außenfinanzierungsspielräumen bestellt ist, ob die Eigenkapitalbasis zu schwach ist.

Die Ergebnisse der vorliegenden Studie sollen den Großhandelsunternehmen und -verbänden, aber auch den wirtschaftspolitisch zuständigen Instanzen einen Einblick in den Problembereich „Finanzierung im Großhandel“ geben und damit die Basis für Entscheidungen und Maßnahmen in diesem Bereich verbessern.

Die Untersuchung wurde von der Abteilung Mittelständische Wirtschaft und Warendistribution des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung (Leitung: Dr. Batzer) durchgeführt.

**Prof. Dr. Karl Heinrich Oppenländer**  
Präsident  
des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung  
München



## Inhaltsverzeichnis

<i>I. Zur Untersuchung</i> . . . . .	13
1. Problemhintergrund und Aufgabenstellung . . . . .	13
2. Informationsgrundlagen . . . . .	14
3. Inhalte, Ansatz und Durchführung . . . . .	18
<i>II. Finanzierungssituation</i> . . . . .	20
1. Kapitalumschlag . . . . .	20
2. Vermögensstruktur . . . . .	24
3. Kapitalstruktur . . . . .	27
4. Finanzstruktur . . . . .	30
<i>III. Veränderung der Finanzungsverhältnisse</i> . . . . .	35
<i>IV. Finanzierung des Kapitalbedarfs</i> . . . . .	43
1. Kapitalbedarf und seine Bestimmungsfaktoren . . . . .	43
2. Finanzierung der Investitionen . . . . .	54
3. Bedeutung der Innenfinanzierung . . . . .	59
4. Finanzierung und Rentabilität . . . . .	69
<i>V. Investitions- und Finanzierungsperspektiven</i> . . . . .	75
1. Investitionstätigkeit . . . . .	75
2. Kapitalbedarf . . . . .	82
3. Finanzierung . . . . .	85
<i>VI. Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse in Thesenform</i> . . . .	92
<i>Literatur- und Quellenverzeichnis</i> . . . . .	95
<i>Anhang</i> . . . . .	98



## Tabellenverzeichnis

Tab.	I/1: Verteilung von Unternehmen und Umsätzen im Großhandel	16
Tab.	II/1: Durchschnittliche Häufigkeit und Dauer des Kapitalumschlags im Großhandel, Einzelhandel und Verarbeitenden Gewerbe . . . . .	22
Tab.	II/2: Durchschnittliche Häufigkeit und Dauer des Kapitalumschlags im Großhandel nach ausgewählten Fachzweigen	23
Tab.	II/3: Durchschnittliche Häufigkeit und Dauer des Kapitalumschlags im Großhandel nach Umsatzgrößenklassen . . . . .	24
Tab.	II/4: Durchschnittliche Vermögensstruktur im Großhandel nach ausgewählten Fachzweigen . . . . .	25
Tab.	II/5: Durchschnittliche Vermögensstruktur im Großhandel nach Umsatzgrößenklassen . . . . .	26
Tab.	II/6: Durchschnittliche Kapitalstruktur im Großhandel nach ausgewählten Fachzweigen . . . . .	28
Tab.	II/7: Durchschnittliche Kapitalstruktur im Großhandel nach Umsatzgrößenklassen . . . . .	29
Tab.	II/8: Durchschnittliche Anlagendeckungsgrade und Liquiditätsgrad im Großhandel nach ausgewählten Fachzweigen . . . . .	33
Tab.	II/9: Durchschnittliche Anlagendeckungsgrade und Liquiditätsgrad im Großhandel nach Umsatzgrößenklassen . . . . .	34
Tab.	III/1: Entwicklung der Umschlagshäufigkeit im Großhandel nach Umsatzgrößenklassen . . . . .	36
Tab.	III/2: Entwicklung des Anlagevermögens im Großhandel nach Umsatzgrößenklassen . . . . .	37
Tab.	III/3: Entwicklung des Eigenkapitals im Großhandel nach Umsatzgrößenklassen . . . . .	38
Tab.	III/4: Entwicklung des langfristigen Fremdkapitals im Großhandel nach Umsatzgrößenklassen . . . . .	39
Tab.	III/5: Entwicklung der Anlagendeckung durch langfristiges Kapital im Großhandel nach Umsatzgrößenklassen . . . . .	40

Tab. III/6: Entwicklung der Liquidität im Großhandel nach Umsatzgrößenklassen . . . . .	41
Tab. III/7: Entwicklung der Tilgungsfähigkeit im Großhandel nach Umsatzgrößenklassen . . . . .	42
Tab. IV/1: Veränderung der Anforderungen an den Großhandel von der Lieferantenseite im Urteil der Großhandelsunternehmen	45
Tab. IV/2: Veränderung der Anforderungen an den Großhandel von der Lieferantenseite hinsichtlich bestimmter Funktionsbereiche und Tätigkeiten des Großhandels . . . . .	46
Tab. IV/3: Veränderung der Anforderungen an den Großhandel von der Abnehmerseite im Urteil der Großhandelsunternehmen	47
Tab. IV/4: Veränderung der Anforderungen an den Großhandel von der Abnehmerseite hinsichtlich bestimmter Leistungen des Großhandels im Urteil der Großhandelsunternehmen . . . . .	48
Tab. IV/5: Entwicklung der Lagerumschlagshäufigkeit und der Lagerquote im Großhandel . . . . .	50
Tab. IV/6: Investitionsquoten des Großhandels nach Umsatzgrößenklassen . . . . .	52
Tab. IV/7: Veränderung der Investitionsaktivitäten im Großhandel	53
Tab. IV/8: Art der Finanzierung von Investitionen im Großhandel nach ausgewählten Fachzweigen . . . . .	56
Tab. IV/9: Art der Finanzierung von Investitionen im Großhandel nach Umsatzgrößenklassen . . . . .	58
Tab. IV/10: Art der Finanzierung von Investitionen im Großhandel nach Rechtsformen . . . . .	60
Tab. IV/11: Entwicklung des Cash Flow sowie dessen Komponenten im Großhandel . . . . .	63
Tab. IV/12: Rohertrag, Aufwendungen und Jahresüberschuß im Großhandel . . . . .	65
Tab. IV/13: Cash Flow und Investitionsquote im Großhandel (Modellrechnung) . . . . .	67
Tab. IV/14: Netto-Cash Flow und zusätzlicher Gesamtkapitalbedarf im Großhandel (Modellrechnung) . . . . .	68
Tab. IV/15: Entwicklung von Umsatz- und Kapitalrenditen im Großhandel (vor Steuern) . . . . .	72

Tab. IV/16:	Entwicklung von Umsatz- und Kapitalrenditen im Großhandel (nach Steuern) . . . . .	73
Tab. V/1:	Investitionspläne im Großhandel nach ausgewählten Fachzweigen . . . . .	76
Tab. V/2:	Investitionspläne im Großhandel nach Umsatzgrößenklassen	76
Tab. V/3:	Investitionspläne des Großhandels nach Sachanlagebereichen und nach ausgewählten Fachzweigen . . . . .	77
Tab. V/4:	Investitionspläne des Großhandels nach Sachanlagebereichen und nach Umsatzgrößenklassen . . . . .	79
Tab. V/5:	Investitionspläne des Großhandels nach Investitionsmotiven und nach ausgewählten Fachzweigen . . . . .	80
Tab. V/6:	Investitionspläne des Großhandels nach Investitionsmotiven und nach Umsatzgrößenklassen . . . . .	81
Tab. V/7:	Veränderungen im Anlage- und Umlaufvermögen des Großhandels nach ausgewählten Fachzweigen . . . . .	83
Tab. V/8:	Veränderungen im Anlage- und Umlaufvermögen des Großhandels nach Umsatzgrößenklassen . . . . .	84
Tab. V/9:	Finanzierung geplanter Anlageinvestitionen im Großhandel nach Finanzierungsarten und nach ausgewählten Fachzweigen . . . . .	86
Tab. V/10:	Finanzierung geplanter Anlageinvestitionen im Großhandel nach Finanzierungsarten und nach Umsatzgrößenklassen	88
Tab. V/11:	Voraussichtliche Finanzierung der laufenden Betriebsmittel im Großhandel nach Finanzierungsmaßnahmen und nach ausgewählten Fachzweigen . . . . .	89
Tab. V/12:	Voraussichtliche Finanzierung der laufenden Betriebsmittel im Großhandel nach Finanzierungsmaßnahmen und nach Umsatzgrößenklassen . . . . .	90
Tab. A I/1:	Verteilung von Unternehmen und Umsätzen im Großhandel nach Beschäftigtengrößenklassen . . . . .	98
Tab. A I/2:	Verteilung von Unternehmen und Umsätzen im Großhandel nach Betriebsformen . . . . .	99
Tab. A I/3:	Verteilung von Unternehmen und Umsätzen im Großhandel nach Rechtsformen . . . . .	100
Tab. A I/4:	Verteilung von Unternehmen und Umsätzen im Großhandel nach Absatzgebieten . . . . .	100
Tab. A I/5:	Verteilung von Unternehmen und Umsätzen im Großhandel nach der kapitalmäßigen Abhängigkeit bzw. Unabhängigkeit	101

## **Abbildungsverzeichnis**

Abb. II/1: Vermögens- und Kapitalstruktur im Großhandel . . . . .	31
Abb. IV/1: Reale Investitions- und Umsatzentwicklung im Großhandel	51
Abb. IV/2: Finanzierungsarten im Großhandel . . . . .	54
Abb. IV/3: Entwicklung des Cash Flow sowie dessen wesentliche Komponenten im Großhandel . . . . .	62
Abb. IV/4: Rohertrag, Aufwendungen und Jahresüberschuß im Großhandel . . . . .	64
Abb. IV/5: Gesamtkapitalrendite, Eigenkapitalrendite und Fremdkapitalzinssatz des Großhandels . . . . .	71



# I. Zur Untersuchung

## 1. Problemhintergrund und Aufgabenstellung

Neuere empirische Erhebungen des Ifo-Instituts in Industrie und Großhandel der Bundesrepublik Deutschland haben bestätigt, daß die im Umfeld des Großhandels vor sich gehenden erheblichen Veränderungsvorgänge insgesamt dazu geführt haben, daß der Großhandel inzwischen quantitativ umfangreichere und qualitativ differenziertere Funktionen und Leistungen zu erfüllen hat als in der Vergangenheit.<sup>1</sup> Durch Ausweitung und Veränderung der Beschaffungs- und Absatzmärkte gewinnen die Überbrückungsfunktionen des Großhandels zunehmende Bedeutung. Die Märkte werden infolge des umfangreicheren und dichterem Netzes von Beziehungen zwischen Lieferanten und Abnehmern sowie der größeren Produktvielfalt – trotz verbesserter Kommunikations- und Informationssysteme – immer schwerer überschaubar. Eine hochentwickelte Industriegesellschaft wie die der Bundesrepublik ist allein schon aufgrund dieser Gegebenheiten zur Erhaltung und Steigerung ihrer Funktionsfähigkeit in zunehmendem Maße auf die Erbringung von Großhandelsleistungen angewiesen.

Neben der Ausweitung, Intensivierung und Differenzierung großhändlerischer Funktionserfüllung und Leistungserbringung ist auch eine deutliche Akzentverschiebung bei einzelnen Aufgaben und Leistungen eingetreten. Der Großhandel muß inzwischen unterschiedlichsten Anforderungen der Marktpartner entsprechen und in der Lage sein, sich flexibel an Wandlungen in den Anforderungsprofilen anzupassen.

Die erhöhten Leistungsanforderungen an den Großhandel von seiten der Lieferanten betreffen fast alle wichtigen Funktionsbereiche und Tätigkeiten, in besonders starkem Maße Lagerhaltung und Sortimentsbildung, Logistik, Markterschließung, Verkaufsförderung und Marktpflege sowie den Kundendienst. Von Abnehmerseite stehen bezüglich der erhöhten Anforderungen vor allem Lieferbereitschaft und -zuverlässigkeit des Großhandels stark im Vordergrund.

Wie eingehende Ifo-Analysen im Großhandel ergeben haben, sind zahlreiche Unternehmen dieses Wirtschaftsbereiches dabei, sich an die veränderten und

---

<sup>1</sup> Vgl. Batzer, Erich u. a.: Die Warendistribution in der Bundesrepublik Deutschland, Schriftenreihe des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, Ifo-Studien zu Handels- und Dienstleistungsfragen, Nr. 24, München 1984, S. 41 ff.

insgesamt gestiegenen Anforderungen anzupassen, wobei vielfach recht unterschiedliche Strategien verfolgt werden. Um eine auf Leistungserhöhung zielende Investitionspolitik durchführen zu können, müssen jedoch bezüglich Kapitalausstattung, Eigenkapitalversorgung und Finanzierungsmöglichkeiten die entsprechenden Voraussetzungen gegeben sein. Auch muß der Großhandel die häufig unerläßliche Kreditgewährung an die Abnehmer in Form von Lieferantenkrediten oder auch Investitionskrediten wahrnehmen können.

Es war im Rahmen dieser Untersuchung zu prüfen, inwiefern die erforderlichen Voraussetzungen gegeben sind oder diesbezüglich Probleme bestehen. Die Anpassung der Großhandelsunternehmen an die Umfeldveränderungen und an die veränderten Anforderungen der Marktpartner wäre jedenfalls nicht in dem Maße möglich wie erforderlich, wenn gerade im Finanzierungsbereich Schwachstellen bestünden. Hieraus können sich nicht nur für den Wirtschaftsbereich Großhandel selbst erhebliche negative Struktur- und Leistungseffekte ergeben, sondern auch beträchtliche negative Wirkungen auf andere Wirtschaftsbereiche, so auf weite Bereiche der mittelständischen Industrie, des Handwerks und des Einzelhandels. Nur ein leistungsstarker Großhandel mit guter Finanzverfassung kann der Herausforderung der kommenden Jahre gerecht werden.

Vor diesem Hintergrund erschien es geboten, die Finanzierungssituation des Großhandels differenziert nach wichtigen Branchen und Unternehmensgrößen zu analysieren. Hierbei war sowohl die Eruierung der derzeitigen Kapital- und Finanzungsverhältnisse unter wichtigen Aspekten, wie etwa Anteil von Eigen- und Fremdkapital an der Bilanzsumme, Deckung des Anlagevermögens durch Eigenkapital bzw. langfristig verfügbares Kapital sowie der Veränderung der Finanzungsverhältnisse erforderlich, als auch eine Darstellung der Finanzierungsperspektiven für geplante Investitionen. In diesem Zusammenhang spielt auch die Ertragssituation und -entwicklung im Großhandel eine wesentliche Rolle, um die Innenfinanzierungsmöglichkeiten des Großhandels besser erkennen und abschätzen zu können.

Die Untersuchungsergebnisse sollen sowohl den wirtschaftspolitisch zuständigen Stellen als auch den Unternehmen des Großhandels und der Unternehmensberatung eine differenzierte Informationsbasis über die Finanzungsverhältnisse in diesem wichtigen Wirtschaftsbereich vermitteln und damit eine Grundlage für Verbesserungsmaßnahmen schaffen.

## **2. Informationsgrundlagen**

Eine wichtige Informationsbasis für die Analyse wurde durch schriftliche Primärerhebungen des Ifo-Instituts in bestimmten ausgewählten Großhandelsbranchen sowie durch ergänzende und vertiefende Gespräche mit Großhandelsunternehmen und -verbänden zu bestimmten Teilaspekten geschaffen.

Im Rahmen der schriftlichen Befragungen wurden rund 360 Unternehmen des einzelwirtschaftlichen Großhandels der verschiedenen Branchen, Größen, Rechtsformen und Standorte erfaßt. Die Erhebungsergebnisse können zwar aufgrund bestimmter Befragungsbedingungen, wie z. B. Freiwilligkeit der Teilnahme, nicht als repräsentativ im stichprobentheoretischen Sinne angesehen werden, sie vermitteln aber wegen der guten Mischung nach relevanten Unternehmensmerkmalen einen fundierten Überblick über die Finanzierungsverhältnisse im Großhandel.

Das Erhebungsprogramm orientierte sich bei den Fragen nach der Vermögens- und Kapitalstruktur im Großhandel an den Befragungen, die das Ifo-Institut bereits in früheren Jahren (1961 und 1968) durchgeführt hatte.<sup>2</sup> Das ermöglichte diesbezüglich eine Fortschreibung der Ergebnisse früherer Befragungen.

Ein Vergleich des Durchschnittsumsatzes der Großhandelsunternehmen, die an der aktuellen Ifo-Befragung teilnahmen, mit dem im Rahmen der Handels- und Gaststättenzählung 1979 ermittelten Durchschnittsumsatz zeigt, daß die vom Ifo-Institut befragten Unternehmen im Durchschnitt wesentlich größer sind. Einem Umsatz in Höhe von durchschnittlich 6,3 Mio. DM je Unternehmen, wie er sich aus der Handels- und Gaststättenzählung ergibt, steht ein durchschnittlicher Umsatz der Ifo-Befragungsteilnehmer von rd. 36 Mio. DM gegenüber. Hierzu ist anzumerken, daß — unter Zugrundelegung betriebswirtschaftlicher wie marketingorientierter Kriterien — ein erheblicher Teil der in der Handels- und Gaststättenzählung erfaßten Unternehmen in einem Größenbereich liegt, in dem eine vollwertige Großhandelsleistung nicht mehr erbracht werden kann. Das bedeutet, daß die vom Ifo-Institut erfaßten Großhandelsunternehmen überwiegend dem Kreis des voll funktionsfähigen Großhandels zuzurechnen sind und diesen weitgehend repräsentieren.

Wie sich die an der Ifo-Erhebung beteiligten Unternehmen hinsichtlich Zahl und Umsatz nach Umsatzgrößenklassen verteilen, geht aus Tabelle I/1 hervor (vgl. auch Anhang — Tabellen AI/1 bis AI/5).

Neben den Ergebnissen der Primärerhebungen des Ifo-Instituts wurde amtliches wie nichtamtliches statistisches Material herangezogen. Dazu gehören die vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten Daten über die Kostenstruktur im Großhandel und die Ergebnisse der Jahresherhebungen ebenso wie die Daten zu Bilanz- und Erfolgsrechnungen der Deutschen Bundesbank, die von der Kreditanstalt für Wiederaufbau vorgelegten Ergebnisse sowie Betriebsvergleichsergebnisse des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu

---

<sup>2</sup> Vgl. Meyerhöfer, Walter: Finanzierungsverhältnisse im westdeutschen Großhandel, Schriftenreihe des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, Ifo-Studien für Handelsfragen, Nr. 9, München 1964; derselbe: Finanzierungsverhältnisse im Großhandel, Schriftenreihe des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, Ifo-Studien zu Handelsfragen, Nr. 16, München 1970.