

# **MONATSBERICHTE**

**BEILAGE 83**

---

## **Der Großhandel in Österreich**

---

**August 1967**

**ÖSTERREICHISCHES  
INSTITUT FÜR  
WIRTSCHAFTSFORSCHUNG**

# Der Großhandel in Österreich

## Gliederung

	Seite
Umfang und Bedeutung .....	3
Struktur .....	6
Betriebsformen .....	6
Betriebsgrößen .....	10
Branchengliederung .....	13
Regionale Verteilung .....	15
Großhandelstätigkeiten anderer Wirtschaftszweige .....	16
Entwicklung seit 1956 .....	20
Saisonverlauf .....	23
Zusammenfassung und Ausblick .....	26

## Anhang

Grundlagen, Berechnungsmethode und Ergebnisse der Umsatz- und Wareneingangsindizes des Großhandels .....	27
Umfang und Repräsentation der Erhebung .....	27
Gliederung und Gewichtung .....	28
Ergebnisse .....	29

August 1967

## Der Großhandel in Österreich

*Umfang, Bedeutung, Struktur und Entwicklung des österreichischen Großhandels sind kaum bekannt. Das Institut hat daher diesen Wirtschaftszweig mit Hilfe vorhandener Statistiken, eigener Erhebungen und verschiedener Informationen eingehender untersucht und bezieht ihn nun in eine laufende monatliche Statistik ein. Damit wurde ein weiterer Schritt zur Verbesserung der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung und der Konjunkturbeobachtung getan.*

*Die vorliegende Arbeit wertet die Ergebnisse dieser Untersuchung aus und beschreibt die Berechnungsmethode der neuen Großhandelsstatistik. Sie wurde von der wissenschaftlichen Referentin des Institutes, Dktm. Grete Kohlhauser, verfaßt.*

Der Großhandel kann auf verschiedene Arten abgegrenzt werden<sup>1)</sup>. Im weitesten Sinne des Wortes wird darunter jede wirtschaftliche Tätigkeit verstanden, die dem Absatz von Waren an Unternehmer, Behörden und sonstige Institutionen dient (*funktionaler Großhandel*). Nach dieser Definition erfüllen auch Erzeuger, insbesondere Industriebetriebe durch ihre Einkaufs-, Vertriebs- und Exportabteilungen, Handelsvertreter, Kommissionäre und andere Verkaufsorgane Großhandelsfunktionen. Das gleiche gilt für die Einkaufsabteilungen der Großbetriebe des Einzelhandels (insbesondere Warenhäuser und Filialunternehmen). Im engen Sinne des Wortes umfaßt der Großhandel alle Handelsunternehmungen, die Waren von den Produzenten beziehen und sie in unveränderter Form (oder nach handelsüblicher Bearbeitung) an Weiterverarbeiter, Wiederverkäufer oder Körperschaften weiter verkaufen (*institutioneller Großhandel*). Dazu gehören außer den einzelwirtschaftlichen Großhändlern auch die verschiedenen Ein- und Verkaufsvereinigungen in genossenschaftlicher oder anderer Rechtsform.

Die Grenzen zwischen diesen beiden Großhandelsbegriffen sind fließend und lassen sich statistisch oft nicht genau festlegen. Insbesondere die Beschaffungs- und Vertriebsorganisationen von Indu-

strienternehmen werden in den einzelnen Ländern und je nach ihrer Rechtsform anders behandelt, obwohl sie sich in ihrer Funktion kaum unterscheiden<sup>2)</sup>. Aus diesem Grund können zeitliche Strukturveränderungen in den Großhandelsformen oder Unterschiede gegenüber anderen Ländern aus den statistischen Unterlagen meist nicht ausreichend ermittelt werden.

### Umfang und Bedeutung

Nach den vorliegenden Statistiken<sup>3)</sup> gibt es in Öster-

<sup>2)</sup> Siehe auch Dokument Conf. Eur. Stat/WG 4/15, Genf 1965. In der österreichischen Umsatzsteuerstatistik werden Ein- und Verkaufsorganisationen von Industrieunternehmen zum institutionellen Großhandel gezählt, wenn sie als rechtlich selbständige, finanziell, wirtschaftlich und organisatorisch unabhängige Unternehmen aufscheinen. Die Großhandelstätigkeit von Organgesellschaften eines Industriekonzerns gilt als funktionaler Großhandel, sofern sie sich auf Waren bezieht, die nicht innerhalb der Organschaft erzeugt werden. Der Verkauf eigener Erzeugnisse durch Organgesellschaften oder durch rechtlich nicht selbständige Vertriebsabteilungen ist dagegen umsatzsteuerrechtlich überhaupt kein Großhandel, da es sich nicht um einen Wiederverkauf handelt.

<sup>3)</sup> Über die Zahl der Großhandelsunternehmungen gibt die Umsatzsteuerstatistik, zuletzt für 1963, Auskunft. Darin sind nur Fälle erfaßt, für die eine Umsatzsteuer betragsmäßig festgelegt wurde. Die sogenannten Kleinbetragsfälle, deren Umsatzsteuer nicht mehr als 90 S betragen würde und die daher von der Pflicht, eine Umsatzsteuererklärung abzugeben, befreit sind, sowie jene Unternehmer, die nur steuerfreie Umsätze haben, sind nicht enthalten. Im Großhandel dürften diese Fälle kaum eine Rolle spielen. Die Zahl der Betriebe des Großhandels sowie die Haupt- und Nebentätigkeiten im Großhandel können aus der Vorerhebung zur nichtlandwirtschaftlichen Betriebszählung 1964 entnommen werden. Diese erfaßt Betriebsstätten, d. h.

<sup>1)</sup> Über die Handelsbegriffe siehe auch R. Seyffert, „Wirtschaftslehre des Handels“, Köln und Opladen 1951; E. Hoppmann, „Binnenhandel und Binnenhandelspolitik“, Berlin und Frankfurt a. M. 1959; E. Gutenberg, „Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre“, 2. Bd.: Der Absatz, Berlin, Göttingen, Heidelberg, 1956.

reich etwa 15.000 *Großhandelsunternehmen*<sup>1)</sup> mit 17.000 *Betriebsstätten*. Davon sind rund 14.500 oder 85% reine Großhandelsgeschäfte, der Rest hat außerdem noch andere Tätigkeiten (insbesondere Einzelhandel, Erzeugung, Transport<sup>2)</sup>). Großhandelsgeschäfte werden außerdem von rund 5.500 Betrieben anderer Wirtschaftszweige getätigt, so daß an fast 23.000 Standorten Großhandel betrieben wird. Insgesamt erzielten die *Großhandelsunternehmen* 1963 — das letzte Jahr, für das eine detaillierte Umsatzsteuerstatistik vorliegt — einen Gesamtumsatz von 110 Mrd. S. Davon waren knapp 85 Mrd. S oder 77% „echte“ Großhandelsumsätze (im engen Sinne des Wortes)<sup>3)</sup>, wogegen der Rest auf verschiedene

örtliche Einheiten, unabhängig von der Zahl der wirtschaftlichen Tätigkeiten, die dort ausgeübt werden. In der vorliegenden Arbeit werden vereinfachend Betriebsstätte und Betrieb gleichgesetzt.

<sup>1)</sup> Die Umsatzsteuerstatistik 1963 weist im Großhandel 16.923 Veranlagungsfälle aus, davon 1.828 Tankstellen. (Die Tankstellen werden in der Umsatzsteuerstatistik vor allem deshalb zum Großhandel gezählt, weil nach § 13, Abs. 11 des Umsatzsteuergesetzes 1959 auf Antrag 75% ihres Umsatzes als Großhandelslieferungen anerkannt werden.) Da aber Tankstellen ihrer Aufgabe nach in erster Linie Einzelhandelsbetriebe sind und auch in der Systematik zur Betriebszählung 1964 zum Einzelhandel gezählt werden, wurden sie in der vorliegenden Arbeit bei der Abgrenzung des institutionellen Großhandels für 1963 ausgeschieden. (Für frühere Jahre, in denen allerdings nur ein Teil der Tankstellen beim Großhandel erfaßt, aber nicht gesondert ausgewiesen wurde, war dies nicht möglich.) Die als Großhandelslieferungen deklarierten Umsätze der Tankstellen wurden zu den Großhandelsumsätzen des Einzelhandels (funktioneller Großhandel) gezählt.

<sup>2)</sup> Von den fast 2.700 Großhandelsbetrieben mit Nebentätigkeit hatten 58% einen Detailhandel, 56% eine Erzeugung, 10% ein Transportgewerbe angeschlossen. (Da einzelne Großhandelsbetriebe mehrere Nebentätigkeiten haben, ergibt die Anteilssumme der verschiedenen Nebentätigkeiten mehr als 100.)

<sup>3)</sup> Als Großhandel im engen Sinne des Wortes wurden die von Großhändlern getätigten, folgenden Bestimmungen des Umsatzsteuergesetzes 1959 (BGBl. 300/1958) unterliegenden Umsätze gezählt:

- § 7, Abs. 2, Z. 1 b (Umsätze von begünstigten Lebensmitteln)
- § 7, Abs. 2, Z. 2 (Steuerpflichtige Lieferungen im Großhandel)
- § 8, Abs. 14 (Großhandelslieferungen von veredelten Textilien)
- § 4, Z. 2 (Einfuhranschlußlieferungen von notwendigen Rohstoffen, Halberzeugnissen, Lebens- und Futtermitteln im Großhandel laut Freiliste 2)
- § 4, Z. 3 (Ausfuhrlieferungen)
- § 4, Z. 4 (Steuerfreie Großhandelslieferungen notwendiger Rohstoffe und Halberzeugnisse laut Freiliste 3)
- § 4, Z. 5 (Umsätze von Gas, Wasser, Elektrizität oder Wärme)

Die Großhandelsumsätze, die in den zu Durchschnittssätzen versteuerten Umsätzen zweifellos enthalten sind, können aus Mangel an Anhaltspunkten über die Zusammensetzung dieser Umsätze nicht erfaßt werden. (Durchschnittssätze werden in jenen Fällen bewilligt, in denen mehrere Steuersätze oder neben steuerpflichtigen auch steuerfreie Umsätze vorkommen.) Die in der angegebenen Weise errechneten Großhandelsumsätze sind daher wahrscheinlich etwas zu niedrig.

andere Tätigkeiten (insbesondere Einzelhandelslieferungen, Erzeugungs- und Transportleistungen, Vermietung und Verpachtung von Grundstücken u. ä.) entfiel. Von Unternehmen anderer Wirtschaftszweige (insbesondere gewerbliche Produktion und Einzelhandel) wurden im Großhandel fast 14 Mrd. S umgesetzt<sup>4)</sup>. Die funktionellen Großhandelsumsätze betragen daher 1963 mindestens 98 Mrd. S<sup>5)</sup> und waren um etwa 11% niedriger als die Gesamtumsätze des institutionellen Großhandels. Von den funktionellen Großhandelsumsätzen entfielen 86% auf Großhandelsunternehmen, 14% auf die übrigen Wirtschaftszweige. 1966 dürften die Gesamtumsätze des Großhandels bereits 140 Mrd. S, die funktionellen Großhandelsumsätze etwa 125 Mrd. S erreicht haben<sup>6)</sup>.

#### Unternehmungen und Umsätze des Großhandels<sup>1)</sup>

Jahr	Zahl der Großhandelsunternehmen	Umsätze		Großhandelsumsätze anderer Wirtschaftszweige <sup>2)</sup>	Großhandelsumsätze insgesamt
		insgesamt	davon im Großhandel <sup>3)</sup>		
Mill. S					
1956	16.109	61.657,5	52.562,9	6.577,9	59.140,8
1957	16.357	67.639,2	56.754,9	7.728,0	64.482,9
1958	16.314	68.230,9	56.092,0	7.820,1	63.912,1
1960	15.779	81.543,4	65.371,2	9.827,4	75.198,6
1962	15.247	100.361,6	77.864,5	11.819,3	89.683,8
1963	15.095 <sup>3)</sup>	110.017,8 <sup>3)</sup>	84.513,2 <sup>3)</sup>	13.625,8	98.139,0

<sup>1)</sup> Nach den Ergebnissen der Umsatzsteuerstatistik des Österreichischen Statistischen Zentralamtes. — <sup>2)</sup> Über die Abgrenzung dieser Umsätze siehe Fußnote <sup>3)</sup> und <sup>4)</sup> auf dieser Seite. — <sup>3)</sup> Ohne Tankstellen.

*Welche Rolle der Großhandel in Österreich spielt und wie sich diese im Laufe der Zeit verändert hat, läßt sich unter verschiedenen Gesichtspunkten ermitteln. Von den gesamtwirtschaftlichen Umsätzen in Höhe von 439,6 Mrd. S<sup>7)</sup> tätigten die Großhändler 1963 ein*

<sup>4)</sup> Zu den Großhandelsumsätzen der übrigen Wirtschaftszweige wurden jene Umsätze gezählt, die denselben gesetzlichen Bestimmungen unterliegen, die für die Abgrenzung des Großhandels im engen Sinne des Wortes bestimmend waren (siehe vorstehende Fußnote), ausgenommen § 7, Abs. 2, Z. 1 b, § 4, Z. 3 und § 4, Z. 5. Von den Exportlieferungen (§ 4, Z. 3) wurden nur die des Einzelhandels und der übrigen Handelsgewerbe als Großhandelsumsätze erfaßt.

<sup>5)</sup> Die hier errechneten funktionellen Großhandelsumsätze sind als Untergrenze zu betrachten, teils weil die mit Durchschnittssätzen versteuerten Großhandelslieferungen nicht erfaßt werden konnten, vor allem aber weil die Verkäufe verschiedener Absatzorganisationen der Industrie aus umsatzsteuertechnischen Gründen darin nicht enthalten sind (siehe Fußnote <sup>3)</sup>, S. 3).

<sup>6)</sup> Geschätzt mit Hilfe des Index der Großhandelsumsätze des Institutes.

<sup>7)</sup> Die Umsatzsteuerstatistik weist für 1963 einen Gesamtumsatz von 420,4 Mrd. S aus. Darin sind die nach Richtsätzen ermittelten Umsätze der nichtbuchführenden Landwirte nicht enthalten. Für die vorliegende Berechnung wurden jedoch diese Umsätze mit Hilfe der in der Volkseinkommensstatistik ausgewiesenen Erlöse der Landwirtschaft dazugeschätzt.

Viertel, im Großhandel aber nur 19%. Auf die Großhandelsumsätze aller Wirtschaftszweige entfielen mehr als 22% der Gesamtumsätze. Von 1956 bis 1958 ist der Anteil des Großhandels (in seinen verschiedenen Abgrenzungen) an den Gesamtumsätzen allgemein gefallen, seither ist die Tendenz unterschiedlich. Da Großhändler in wachsendem Maße neben Großhandelsgeschäften auch andere Tätigkeiten ausüben<sup>1)</sup>, hat der Anteil der Gesamtumsätze des Großhandels deutlich zugenommen (seit 1962 ist er wieder höher als 1956), wogegen der der institutionellen Großhandelsumsätze unverändert blieb. Die Großhandelstätigkeit der anderen Wirtschaftszweige wurde etwas umfangreicher.

**Anteil des Großhandels an den Gesamtumsätzen der Wirtschaft**

Jahr	Gesamtumsätze der Wirtschaft <sup>1)</sup>	Umsätze von Großhändlern insgesamt	davon	
			Großhandelsumsätze von Großhändlern	Umsätze aller Wirtschaftszweige
	Mrd S		%	
1956	250 1	24 7	21 0	23 6
1957	278 6	24 3	20 4	23 1
1958	290 1	23 5	19 3	22 0
1960	338 6	24 1	19 3	22 2
1962	401 7	25 0	19 4	22 3
1963	439 6	25 0 <sup>2)</sup>	19 2 <sup>2)</sup>	22 3

<sup>1)</sup> Nach der Umsatzsteuerstatistik des Österreichischen Statistischen Zentralamtes. Umsätze der Land- und Forstwirtschaft geschätzt mit Hilfe der Erlöse der Land- und Forstwirtschaft auf Grund der Volkseinkommensstatistik. — <sup>2)</sup> Ohne Tankstellen

Gemessen am *Nationalprodukt* ist die Bedeutung des Großhandels aber viel geringer, da seine Wertschöpfungsquote verhältnismäßig klein ist<sup>2)</sup>. 1963 trugen Großhandelsunternehmen etwa 8% zum Brutto-Nationalprodukt bei, allerdings nur knapp 6% mit ihren eigentlichen Großhandelsumsätzen. Aus der Großhandelstätigkeit aller Wirtschaftszweige stammten fast 7% des Nationalproduktes. Auch der Beitrag des Großhandels zum Brutto-Nationalprodukt nahm bis 1958 ab, seither ist er jedoch wieder leicht steigend.

Noch geringer ist der Anteil des Großhandels an den *Beschäftigten*. Nach den Ergebnissen der Vorerhe-

<sup>1)</sup> Der Anteil der zusätzlichen Tätigkeiten des Großhandels an seinen Gesamtumsätzen ist von 15% (1956) ständig auf 23% (1963) gestiegen.

<sup>2)</sup> Über die Wertschöpfungsquote des Großhandels liegen derzeit keine genauen Unterlagen vor. Sie wurde für die Volkseinkommensrechnung erstmals auf Grund der Betriebszählungsergebnisse für 1953 ermittelt und mit Hilfe von Annahmen fortgeschrieben. Eine Kontrolle dieser Schätzungen wird erst durch die Ergebnisse der Betriebszählung 1964 möglich sein, die kaum vor Ende 1967 vorliegen werden. Für 1963 wurde in der Volkseinkommensrechnung im Großhandel eine Wertschöpfungsquote von 14% ermittelt, im Einzelhandel von 20% und in den übrigen Wirtschaftszweigen von 41% (Industrie) bis 71% (Banken und Versicherungen, Elektrizitäts-, Gas- und Wasserwirtschaft).

**Beitrag des Großhandels zum Brutto-Nationalprodukt**

Jahr	BNP zu Marktpreisen <sup>1)</sup>	davon von Großhandelsunternehmen insgesamt <sup>2)</sup>	Wertschöpfung der Großhandels-tätigkeit aller Wirtschaftszweige <sup>3)</sup>	
			von Großhändlern <sup>3)</sup>	Handelstätigkeit aller Wirtschaftszweige <sup>4)</sup>
	Mrd S		%	
1956	118 0	7 4	6 0	6 8
1957	130 8	7 5	5 9	6 8
1958	136 7	7 3	5 6	6 4
1960	161 3	7 5	5 6	6 4
1962	188 3	8 1	5 7	6 6
1963	202 8	8 3 <sup>4)</sup>	5 8 <sup>4)</sup>	6 8

<sup>1)</sup> Nach der Volkseinkommensstatistik. — <sup>2)</sup> Geschätzt aus den Umsätzen mit Hilfe der in der Volkseinkommensstatistik errechneten Wertschöpfungsquoten für den Großhandel (Großhandelsumsätze) und Einzelhandel (übrige Umsätze) — <sup>3)</sup> Geschätzt aus den Umsätzen mit Hilfe der in der Volkseinkommensstatistik errechneten Wertschöpfungsquoten für den Großhandel. — <sup>4)</sup> Ohne Tankstellen.

bung zur Betriebszählung 1964 waren am 10. Oktober 1964 in diesem Wirtschaftszweig rund 140.000 Personen beschäftigt, davon 122.000 (87%) als Unselbständige. Im Großhandel arbeiteten somit 5% aller unselbständig Beschäftigten und etwa 4% aller Berufstätigen. Gemessen an den Beschäftigten in der gewerblichen Wirtschaft, wie sie in der nichtlandwirtschaftlichen Betriebszählung abgegrenzt wird, ist der Anteil höher (7%) und entspricht dem an den Betriebsstätten. Wie sich die Bedeutung des Großhandels für die Beschäftigung im Laufe der letzten Jahre verändert hat, läßt sich statistisch nicht feststellen; nach der Entwicklung für den gesamten Handel zu schließen, ist sie gestiegen. So hat der Anteil des Handels an den unselbständig Beschäftigten von 7% im Jahre 1951 ständig bis auf 11% im Jahre 1966 zugenommen. (Ähnlich entwickelte sich der Anteil des Handels an den gesamten Berufstätigen<sup>3)</sup>.) Das erklärt sich vor allem daraus, daß die Anforderungen an den Handel und dementsprechend auch seine realen Leistungen in den letzten 15 Jahren überdurchschnittlich zugenommen haben<sup>4)</sup>. Außerdem ist die Substitution von Arbeitskräften durch Kapital im Handel schwieriger als in den meisten Produktionszweigen.

**Betriebe und Beschäftigte im Großhandel 1964**

	Gewerbliche Wirtschaft insgesamt <sup>1)</sup>	davon Großhandel absolut	%
Betriebsstätten <sup>2)</sup>	253 738	17 242	6 8
Beschäftigte insgesamt	2 084 189	139 618	6 7
davon Unselbständige	1 765 809	121 766	6 9

Q: Österreichisches Statistisches Zentralamt. Vorerhebung zur nichtlandwirtschaftlichen Betriebszählung 1964 — <sup>1)</sup> Einschließlich gewerbliche Nebenbetriebe der Land- und Forstwirtschaft, ohne Elektrizitätsversorgungsunternehmen und freie Berufe. — <sup>2)</sup> Alle wirtschaftlichen Tätigkeiten an einem Standort

<sup>3)</sup> Siehe „Entwicklung der Beschäftigtenstruktur und der Arbeitsproduktivität in Österreich“, Monatsberichte des Österreichischen Institutes für Wirtschaftsforschung, Jg. 1967, Nr. 5, S. 152

<sup>4)</sup> Nach der Volkseinkommensrechnung ist der Anteil des Handels am realen Brutto-Nationalprodukt von 11% (1950) auf 15% (1965) gestiegen.

Der Großhandel hat in Österreich etwa gleich große gesamtwirtschaftliche Bedeutung wie in der Bundesrepublik Deutschland und teilweise weit größere als in anderen westeuropäischen Ländern (insbesondere Frankreich, Luxemburg, Belgien, Italien). In der Bundesrepublik Deutschland entfielen in den letzten Jahren etwa ein Viertel der Umsätze und 5% der Beschäftigten aller Wirtschaftszweige auf den Großhandel. (Es ist allerdings nicht bekannt, in welchem Umfang die Großhändler — wie in Österreich — auch andere Tätigkeiten ausüben.) Nur der Beitrag der Großhandelsunternehmungen zum Brutto-Nationalprodukt scheint in Österreich höher zu sein als in der Bundesrepublik Deutschland (im Durchschnitt etwa 6,5%)<sup>1)</sup>. Das erklärt sich vor allem daraus, daß der österreichische Großhandel mit höheren Spannen arbeitet als der deutsche, teils weil er mehr leistet (im deutschen Großhandel dürfte vor allem das Streckengeschäft eine größere Rolle spielen als im österreichischen), teils weil er weniger rationalisiert ist. Die Wertschöpfungsquote des Großhandels lag 1963 in der Bundesrepublik Deutschland etwa bei 12,5%, in Österreich bei 14%. Wieweit diese Unterschiede auch mit den derzeit noch unzulänglichen österreichischen Statistiken zusammenhängen, kann nicht festgestellt werden. In den meisten anderen EWG-Ländern trug der Großhandel nur 2% bis 3% zum Brutto-Nationalprodukt bei. Nur in den Niederlanden entfielen etwa 8% des Brutto-Nationalproduktes auf den Großhandel<sup>2)</sup>. Die großen Differenzen zwischen den Ländern beruhen teils auf Unterschieden in der Wirtschaftsstruktur (insbesondere in der Außenhandelsverflechtung, in der Größe des Absatzgebietes u. ä.), teils aber auch darauf, daß dieser Wirtschaftszweig nicht einheitlich abgegrenzt wird.

## Struktur

Ebenso wie im Einzelhandel<sup>3)</sup> zeichnen sich in Österreich auch im Großhandel und im Vertriebswesen der Industrie etwa seit Mitte der fünfziger Jahre bemerk-

<sup>1)</sup> Siehe E. Batzer, „Der Großhandel in der westdeutschen Wirtschaft. Leistungen, Struktur und Entwicklung“, Schriftenreihe des Ifo-Institutes für Wirtschaftsforschung, Nr. 47, Berlin-München, 1962; E. Batzer und W. Kalnzbauer, „Der Großhandel in der westdeutschen Wirtschaft“ (Ergänzungsbericht), Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, Studien zu Handelsfragen, Nr. 3, München 1963, und E. Batzer und H. Laumer, „Unternehmenspolitik und Erscheinungsbild des Großhandels in der modernen Wirtschaft“, Berlin-München, 1966.

<sup>2)</sup> Siehe E. v. Miller, „Der Großhandel in den außerdeutschen EWG-Ländern. Frankreich, Italien, Niederlande, Belgien, Luxemburg“, Schriftenreihe des Ifo-Institutes für Wirtschaftsforschung, Nr. 50, Berlin-München, 1962.

<sup>3)</sup> Über die Strukturwandlungen im österreichischen Einzelhandel siehe „Rationalisierung und Konzentration im Handel“, Beilage Nr. 76 zu den Monatsberichten des Österreichischen Institutes für Wirtschaftsforschung, Mai 1964.

kenwerte Strukturwandlungen ab. Neue produktivitätssteigernde und kostensenkende Betriebsformen kamen auf, alte erhielten frische Impulse, die Betriebsgrößen nahmen zu, Konzentration und Kooperation verstärkten sich, verschiedene Branchen gewannen auf Kosten anderer an Bedeutung, das zunächst rasche Vordringen der Industrie in Handelsfunktionen (insbesondere durch direkten Bezug und Absatz, Markenartikel) schwächte sich allmählich ab. Diese Strukturwandlungen hängen teils mit dem allgemeinen Wachstum der Wirtschaft, teils mit dem Wettbewerbsprozeß zusammen. Das wirtschaftliche Wachstum hat vor allem die Expansion einzelner Branchen und die allgemeine Zunahme der Betriebsgrößen gefördert. Dagegen gehen die Wandlungen der Betriebsformen und des Verhältnisses zwischen Industrie und Handel eher auf den Wettbewerb zurück. Das Wachstum hat aber diese Veränderungen und den Anpassungsprozeß erleichtert<sup>4)</sup>.

## Betriebsformen

Im institutionellen Großhandel sind neben einzelwirtschaftlichen Unternehmungen auch Ein- und Verkaufsvereinigungen von Landwirten, Handwerkern und Einzelhändlern in genossenschaftlicher oder anderer Rechtsform tätig. Außerdem sind im letzten Jahrzehnt als neue Betriebsformen des selbständigen Großhandels, insbesondere in der Lebensmittelbranche freiwillige Ketten oder Gruppen und Selbstbedienungsäden entstanden, die die Großhandelsfunktionen merklich umgestalteten. Die Bedeutung dieser verschiedenen Formen des institutionellen Großhandels und ihre Veränderungen im Zeitablauf lassen sich mangels genauer statistischer Unterlagen nur annäherungsweise ermitteln.

Die *Ein- und Verkaufsvereinigungen* sind im allgemeinen als Selbsthilfeeinrichtungen entstanden. Ihr Zweck ist, die Position der kleinen und mittleren Einzelhändler, des Handwerkes und der Landwirtschaft, die mit den Leistungen des traditionellen Großhandels oftmals unzufrieden waren, auf den Bezugs- und Absatzmärkten zu verbessern. Für diese Zusammenschlüsse war die Rechtsform der Genossenschaft am besten geeignet. Im Laufe der Zeit haben diese Organisationen ihre Tätigkeit ausgeweitet und ihren Charakter gewandelt.

<sup>4)</sup> Siehe auch R. Nieschlag, „Strukturwandlungen im Handel“, Wandlungen der Wirtschaftsstruktur in der Bundesrepublik Deutschland, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Bd. 26, Berlin, 1962, und K. Banse, „Strukturwandlungen in der Warendistribution unter besonderer Berücksichtigung des institutionellen Warenhandels“, Strukturwandlungen einer wachsenden Wirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Bd. 30/1, Berlin, 1964.

Die *Einkaufsvereinigungen des Einzelhandels* zielen darauf ab, ihren Mitgliedern den Leistungsvorsprung der Großbetriebe des Einzelhandels (insbesondere der Filialbetriebe) zu verschaffen. Dieses Ziel wurde zunächst durch Verbilligung des Einkaufes mit Hilfe großer Aufträge und Verzicht auf Kredite sowie durch möglichst geringe Lagerhaltung dank geschickten, langfristigen Dispositionen zu erreichen versucht. Im Laufe der Zeit sind viele Einkaufsvereinigungen zu größerer Lagerhaltung übergegangen, um ihre Mitglieder kurzfristig beliefern zu können, und haben unter dem Druck des Wettbewerbes auch verschiedene andere Leistungen, insbesondere Werbe-, Verkaufs-, Betriebs- und Steuerberatung, Erfahrungsaustausch, Gemeinschaftswerbung u. ä. übernommen. Diese Zunahme der Aufgaben hat zur Erweiterung der Organisation und zu einer Kontrolle der Mitglieder durch die Einkaufsvereinigung gezwungen.

Auch die *landwirtschaftlichen Warengenossenschaften*, die ursprünglich zum Schutz der Bauern vor Absatzschwierigkeiten, Preisverfall und Spekulation gegründet wurden, haben inzwischen andere Aufgaben erhalten. Ein dichtes Netz von Lagerhäusern und Silos soll den Genossenschaftsmitgliedern die Möglichkeit bieten, rasch, bequem und zu günstigen Bedingungen ihre Produkte abzusetzen und sich mit landwirtschaftlichen Betriebsstoffen und Bedarfsartikeln zu versorgen. Der Kreis dieser Waren wurde entsprechend der veränderten Bedarfsstruktur ständig erweitert; außerdem wurden den Lagerhausgenossenschaften Produktionsbetriebe (Mühlen, Sägewerke), Tankstellen, Reparaturwerkstätten für Landmaschinen und Kraftfahrzeuge angeschlossen, um die Verwertung der Produkte sowie die Erhaltung und den Betrieb der gekauften Maschinen und Kraftfahrzeuge sicherzustellen. Die landwirtschaftlichen Warengenossenschaften wurden in regionalen Verbänden zusammengefaßt, die durch verschiedene organisatorische Maßnahmen (zentraler Ein- und Verkauf, Revision der Geschäftsgebarung, Abgrenzung der Genossenschaftsgebiete, betriebswirtschaftliche Beratung, Ausbildung und Schulung von Lagerhauspersonal, Übernahme von Kreditbürgschaften, Bauplanung und -beratung u. ä.) sowie durch die Aufnahme verschiedener produktionsfördernder Betriebszweige (Saatgutreinigungsanlagen, Schädlingsbekämpfungsstationen, Landmaschinenausstellungen) einen steigenden Einfluß auf die Einzelgenossenschaften ausüben. Als Dachorganisation der Lagerhausgenossenschaften und ihrer Verbände wurde 1946 die WÖV (Warenzentrale österreichischer Verbände landwirtschaftlicher Genossenschaften) gegründet, welche die Interessen aller Warengenossenschaften und ihrer Verbände vertritt.

Mit dieser Entwicklung haben die Lagerhausgenossenschaften von ihrem ursprünglichen Selbsthilfe-

charakter viel verloren und sind zu einer wirkungsvollen Konkurrenz des selbständigen Großhandels geworden. In diesem Wettbewerb haben die Genossenschaften oft einen gewissen Vorsprung, der nicht allein leistungsbedingt ist. Abgesehen von ideologischen Gesichtspunkten, die insbesondere manche kleinere landwirtschaftliche Betriebe veranlassen, die Lagerhausgenossenschaften dem selbständigen Großhandel vorzuziehen, ergeben sich gewisse Wettbewerbsvorteile auch daraus, daß die landwirtschaftlichen Warengenossenschaften dank ihrer organisatorischen Verflechtung mit den landwirtschaftlichen Kreditgenossenschaften (im Raiffeisenverband) und der Unterstützung ihrer Interessen durch die gesamte Landwirtschaft relativ mehr und billigere Investitionskredite erhalten (vor allem auch ERP-Kredite) als andere Großhändler. Diese organisatorische Zusammenfassung von Waren- und Kreditgenossenschaften bringt den landwirtschaftlichen Genossenschaften insofern einen weiteren Wettbewerbsvorsprung, als sich die Landwirte zum Teil moralisch verpflichtet fühlen, ihre Ein- und Verkäufe über jene Institution abzuwickeln, die auch ihr Kreditgeber ist. Steuerliche Vorteile genießen die landwirtschaftlichen Genossenschaften kaum. Die Warenrückvergütungen an die Mitglieder sind nur insofern körperschaftsteuerfrei, als sie die mit 5% des Eigenkapitals angenommene Ertragsgrenze überschreiten und außerdem nicht mehr als 2% des Mitgliederumsatzes betragen<sup>1)</sup>. Aus diesem Grund kann die genossenschaftliche Rückvergütung nur in seltenen Fällen, und auch dann nur teilweise, vom körperschaftsteuerlichen Gewinn abgezogen werden.

1965 gab es in Österreich 95 *gewerbliche Genossenschaften* mit Großhandelstätigkeit, und zwar 33 sogenannte kaufmännische Großeinkaufsgenossenschaften, 47 Bezugs- und Absatzgenossenschaften und 15 Rohstoffgenossenschaften. Im Laufe der letzten Jahre hat ihre Zahl nur relativ wenig geschwankt (zwischen 95 und 101), die kaufmännischen Großeinkaufsgenossenschaften nehmen jedoch seit 1957 infolge von Rationalisierungsmaßnahmen ständig ab. Die Einkaufsgenossenschaften finden sich hauptsächlich in der Lebensmittel- und in der Schuhbranche, wo die Konkurrenz der Filialbetriebe besonders stark spürbar ist. Es gibt 22 Einkaufsgenossenschaften von Lebensmitteleinzelhändlern, die organisatorisch in der ADEG (Arbeitsgemeinschaft der Einkaufsgenossenschaften österreichischer Kaufleute) zusammengefaßt sind. Dieser Organisation gehören über 4.000 Einzelhändler oder etwa 17% aller Lebensmittel- und Gemischtwareneinzelhändler an. Auf dem

<sup>1)</sup> Siehe Körperschaftsteuernovelle 1963, BGBl. 50/1963, § 11 a, Abs. 2 und 4, und Körperschaftsteuergesetz 1966, BGBl. 156/1966, § 11, Abs. 2 und 4.

Schuhmarkt arbeiten derzeit vier Einkaufsvereinigungen, davon drei in genossenschaftlicher Form<sup>1)</sup>, Ihnen sind etwa 15% aller Schuhdetailgeschäfte angeschlossen. Alle diese Einkaufsvereinigungen sind Zweigstellen deutscher Organisationen. In den meisten anderen Branchen haben die Einkaufsgenossenschaften nur relativ geringe Bedeutung<sup>2)</sup>. Von den nicht genossenschaftlich organisierten Einkaufsvereinigungen spielt vor allem die GÖC (Großeinkaufsgesellschaft österreichischer Consumvereine) eine größere Rolle. Sie erzielte 1964 einen Umsatz von rund 13 Mrd. S, d. s. fast 15% der gesamten institutionellen Großhandelsumsätze und deckte etwa 50% des Warenbedarfes der Konsumgenossenschaften. Der Marktanteil der GÖC hat aber im Laufe der letzten Jahre etwas abgenommen (1956 betrug er noch fast 2%). Bei den Bezugs-, Absatz- und Rohstoffgenossenschaften handelt es sich vor allem um Zusammenschlüsse von Handwerkern. Insbesondere Glaser, Tapezierer, Tischler, Büchsenmacher, Elektriker, Friseur sind in dieser Form organisiert.

#### Gewerbliche Genossenschaften mit Großhandelstätigkeit

Jahr	Kaufmännische Großeinkaufs- genossen- schaften	Bezugs- u. Ab- satzgenossen- schaften	Rohstoff- genossen- schaften	Zusammen
1956 <sup>1)</sup>	35	46	14	95
1957 <sup>1)</sup>	38	49	14	101
1958 <sup>2)</sup>	38	48	14	100
1959 <sup>3)</sup>	38	46	14	98
1960 <sup>4)</sup>	36	46	15	97
1961 <sup>3)</sup>	36	46	15	97
1962 <sup>2)</sup>	34	49	15	98
1963 <sup>4)</sup>	35	50	15	100
1964 <sup>4)</sup>	33	47	15	95
1965 <sup>4)</sup>	33	47	15	95

Q: Statistisches Handbuch für die Republik Österreich. — <sup>1)</sup> Stand am 1. Mai. — <sup>2)</sup> Stand am 31. Oktober. — <sup>3)</sup> Stand am 30. September. — <sup>4)</sup> Stand am 1. Jänner.

Landwirtschaftliche Genossenschaften mit Großhandelsfunktionen sind viel zahlreicher als gewerbliche Genossenschaften, ihr Geschäftsumfang dürfte jedoch eher geringer sein. Anfang 1966 gab es in Österreich 200 Lagerhausgenossenschaften mit rund 1.500 Abgabestellen und 237.000 Mitgliedern. Diese Genossenschaften sind in neun Warenzentralen zu-

<sup>1)</sup> De-Schuh Einkaufsgesellschaft österreichischer Schuh-einzelhändler G. m. b. H., Wien, EGÖS Einkaufsgenossen-schaft österreichischer Schuhhändler, Wien, Österreichische Ring-Schuh Einkaufsgenossenschaft, Graz, und Schuheinkaufsgenossenschaft Salamander-Bund, Villach.

<sup>2)</sup> Einkaufsvereinigungen in genossenschaftlicher oder anderer Rechtsform gibt es u. a. noch im Handel mit Textilien (Kaufring), Drogeriewaren (Widrog), Sportartikel (Sportring), Mineralöl (Fageno, Mineralölunion). Lose Zusammenschlüsse ohne irgendwelche Rechtsform gibt es in der Eisenwaren- und Hausratbranche. Hier haben österreichische Händler außerdem die Möglichkeit, sich deutschen Einkaufsvereinigungen anzuschließen. Bei den angeführten Organisationen handelt es sich teilweise auch um Einkaufszusammenschlüsse von Großhändlern.

sammengefaßt, die ihrerseits Mitglieder der WÖV sind. Als Nebentätigkeit betreiben aber auch andere landwirtschaftliche Genossenschaften (insbesondere Verwertungsgenossenschaften) Warenhandel. Die Gesamtumsätze der warenführenden landwirtschaftlichen Genossenschaften erreichten im Wirtschaftsjahr 1965/66 (1. Juli 1965 bis 30. Juni 1966) 67 Mrd. S, die der genossenschaftlichen Warenzentralen (ohne WÖV) 52 Mrd. S. Der Marktanteil des landwirtschaftlichen genossenschaftlichen Großhandels (gemessen an den gesamten institutionellen Großhandelsumsätzen) betrug daher — je nach Abgrenzung — 5% und 6,5%<sup>3)</sup>. Die Großhandelstätigkeit der landwirtschaftlichen Genossenschaften hat in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen. Ihr Marktanteil erhöhte sich seit 1956/57 um etwa einen Prozentpunkt, immer größere Teile des landwirtschaftlichen Bedarfes an Betriebsmitteln und Investitionsgütern wurden von den landwirtschaftlichen Genossenschaften gedeckt und der Absatz von Feldfrüchten ging zunehmend über die genossenschaftlichen Lagerhäuser. Nach überschlägigen Berechnungen wurden 1963/64<sup>4)</sup> etwa 47% der Marktleistung an Getreide und Hackfrüchten (ohne Zuckerrüben) von den genossenschaftlichen Warenzentralen übernommen, 1955/56 aber erst 38%<sup>5)</sup>. Der Anteil der Genossenschaften an der Versorgung der Landwirtschaft mit Betriebsmitteln und Investitionsgütern (Maschinen und Geräte) erhöhte sich in der gleichen Zeit von 24% auf 32%. Insbesondere der Bedarf der Landwirte an Dünge- und Pflanzenschutzmitteln wird in steigendem Maße (bis zu etwa zwei Dritteln) durch die Genossenschaften gedeckt. Das Bezugsgeschäft der landwirtschaftlichen Waren-genossenschaften (Ver-

<sup>3)</sup> In den Umsätzen der warenführenden landwirtschaftlichen Genossenschaften sind auch die Verkäufe der dazugehörigen Verarbeitungsbetriebe (Mühlen, Sägen) sowie die zwischenbetrieblichen Futtermittel- und Saatgutlieferungen enthalten, die keine „echten“ Großhandelsgeschäfte darstellen. Zur Ermittlung des Marktanteiles der landwirtschaftlichen Genossenschaften sind daher die Umsätze der genossenschaftlichen Warenzentralen, über welche die Lagerhäuser den größten Teil ihrer Ein- und Verkäufe abwickeln, besser geeignet. Allerdings müssen dabei die Lieferungen der WÖV, die zum überwiegenden Teil an die Warenzentralen gehen, abgezogen werden, um Doppelzählungen zu vermeiden.

<sup>4)</sup> Für spätere Jahre ist die Umsatzstatistik der landwirtschaftlichen Waren-genossenschaften nicht nach Produkten gegliedert.

<sup>5)</sup> Die landwirtschaftlichen Waren-genossenschaften haben sich vor allem in den Absatz von Getreide stark eingeschaltet. Dank dem großzügigen Silobau konnten sie bereits Marktanteile von mehr als 50% erreichen. Hackfrüchte dagegen wurden zum Großteil (insbesondere Zuckerrüben und Industriekartoffeln) direkt von den verarbeitenden Betrieben übernommen und auch Bauernholz wurde bisher nur in geringen Mengen über die Lagerhausgenossenschaften auf den Markt gebracht. Vom Gesamtabsatz der Land- und Forstwirtschaft an Feldfrüchten und Holz gingen daher 1963/64 nur etwa 15% (1955/56 erst 11%) über die genossenschaftlichen Warenzentralen.



## Zahl und Umsätze der landwirtschaftlichen Warengenossenschaften

Jahr	Lagerhäuser	Zahl <sup>1)</sup> der Abgabestellen	Mitglieder	Umsätze <sup>2)</sup> der		Marktanteil der	
				warenführenden Genossenschaften	genossenschaftl. Warenzentralen	warenführenden Genossenschaften	genossenschaftl. Warenzentralen
				Mill S		%	
1956	192	1 252	226.820	2 921 0	2 525 1	5,3	4,6
1957	193	1 201	230.802	2 937 0	2 480 4	5,2	4,4
1962	198	1 652	240 403	5 560 1	4 242 7	6,8	5,2
1963	200	1 455	239 372	5 576 8	4 339 3	6,3	4,9
1964	196	1 428	238 459	6 217 5	5 388 1	6,5	5,6
1965	199	1 511	242 325	6 673 0	5 175 9	6,4	5,0
1966	200	1 498	236 928				

Q: Jahresberichte des österreichischen Raiffeisenverbandes — <sup>1)</sup> Stand jeweils am 1. Jänner. — <sup>2)</sup> Angaben für Wirtschaftsjahre vom 1. Juli bis 30. Juni des folgenden Jahres — <sup>3)</sup> Gerechnet von den institutionellen Großhandelsumsätzen. Die Zahlen für die Wirtschaftsjahre wurden jeweils als Durchschnitt von zwei aufeinanderfolgenden Jahren angenommen.

kauf von Betriebsmitteln und Bedarfsartikeln), das immer schon bedeutender war als das Absatzgeschäft (Übernahme und Verkauf von Bodenprodukten), ist in den letzten Jahren meist überdurchschnittlich gewachsen, nicht zuletzt weil das Warensortiment ausgeweitet wurde<sup>1)</sup>. Im Zeitabschnitt 1955/56 bis 1965/66 erhöhte sich daher der Anteil des Bezugsgeschäftes am Gesamtumsatz — mit gewissen durch die Größe der Ernten bedingten Schwankungen — bei den genossenschaftlichen Warenzentralen (ohne WÖV) von 65% auf 80%, bei den warenführenden Genossenschaften von 67% auf 82%.

Von den insgesamt rund 15.000 Großhandelsunternehmen sind somit etwa 300 oder 2% Ein- und Verkaufsvereinigungen in genossenschaftlicher oder anderer Rechtsform. Der Umsatzanteil dieser Organisationen ist jedoch viel höher, da die genossenschaftlichen oder genossenschaftsähnlichen Unternehmen im Durchschnitt größer sind als die einzelwirtschaftlichen. Er dürfte etwa 10% bis 14% der institutionellen Großhandelsumsätze bzw. 8% bis 11% der Gesamtumsätze der Großhandelsunternehmen erreichen. Damit haben die Ein- und Verkaufsvereinigungen im österreichischen Großhandel eine ähnliche Bedeutung wie in dem der Bundesrepublik Deutschland<sup>2)</sup>.

Die *freiwilligen Ketten oder Gruppen* sind Zusammenschlüsse von Großhändlern und Einzelhändlern<sup>3)</sup>

<sup>1)</sup> Unter anderem wurden in den letzten Jahren auch Autoreifen und Bedarfsartikel für den landwirtschaftlichen Haushalt (elektrische und sonstige Haushaltsgeräte, Wasch- und Putzmittel usw.) in das Warensortiment der Lagerhausgenossenschaften einbezogen

<sup>2)</sup> In der Bundesrepublik Deutschland entfielen 1964 rund 13% (1960 rund 12%) der Gesamtumsätze des Großhandels auf Ein- und Verkaufsvereinigungen in genossenschaftlicher oder anderer Rechtsform. (Siehe E. Batzer und W. Kainzbauer, a. a. O. sowie E. Batzer und H. Laumer, a. a. O.)

<sup>3)</sup> In den freiwilligen Ketten sind mehrere selbständige Großhändler, in den freiwilligen Gruppen jeweils ein Großhändler mit mehreren Einzelhändlern zusammengeschlossen.

mit dem Ziel, den Einkauf zu verbilligen und den Absatz zu steigern. Sie sind auf Initiative des einzelwirtschaftlichen Großhandels entstanden, um seine Marktposition, die durch den Aufstieg der Großbetriebe des Einzelhandels und der Einkaufsvereinigungen sowie durch die wachsende Großhandeltätigkeit der Industrie geschwächt worden war, zu stärken. Die Arbeitsweise dieser Organisationen ähnelt der der Einkaufsvereinigungen. Ihre Grundlage ist die Auftrags- und Einkaufskonzentration. Während die nichtorganisierten Großhändler hauptsächlich kleine Aufträge einer großen, oft wechselnden Zahl von Abnehmern zu erfüllen haben, nimmt mit der Ketten- und Gruppenbildung in der Regel die Zahl der Kunden ab, die Auftragshöhe aber zu. Dadurch können Verwaltungs-, Transport- und Lagerkosten eingespart werden. Die Auftragskonzentration setzt gleichzeitig die organisierten Großhändler in die Lage, als Großabnehmer aufzutreten und von den Lieferanten Mengenrabatte und Sonderkonditionen zu erzielen, die den Einkauf stark verbilligen. Zur Förderung des Absatzes übernehmen die Gruppen- und Großhändler eine Reihe von betriebswirtschaftlichen Aufgaben für die angeschlossenen Einzelhändler und beraten sie in allen mit dem Vertrieb zusammenhängenden Fragen. Gemeinschaftswerbung, Beratung in Verkaufs-, Organisations-, Rechts- und Steuerfragen, Buchführung, Betriebsvergleiche, Finanzierungshilfen sind selbstverständliche Leistungen der Organisationen geworden. Teilweise übernimmt der Großhandel auch die Kalkulations- und Preisbildungsfunktion seiner Kunden, indem er Handelsmarken schafft und Verkaufspreise oder Spannen empfiehlt. Die Rationalisierungsbestrebungen der Zusammenschlüsse haben somit einzelne Großhandelsfunktionen (insbesondere Sortimentierung, Lagerhaltung, Transport) eingeschränkt, andere dagegen (Werbung, Preisbildung, Marketing) erweitert.

Die Gruppenbildung setzte in Österreich um die Mitte der fünfziger Jahre in der Lebensmittelbranche ein. Derzeit sind acht freiwillige Ketten tätig, und zwar sieben im Lebensmittel- und Gemischtwaren-

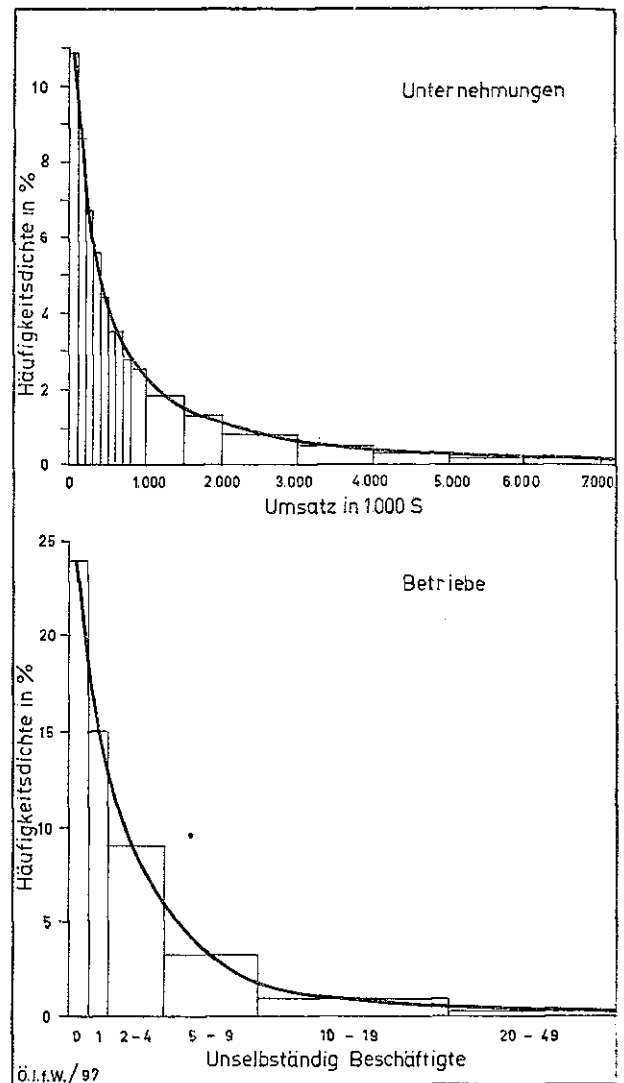
handel (SPAR, A & O, TiP, Végé, Fachring, FF und Unitas) und eine im Handel mit Eisen und Hausrat (Catena). Diesen Organisationen gehören rund 90 Großhändler und 9.000 Einzelhändler an. Damit sind nur 1/2% aller Großhändler, aber etwa 4% der Lebensmittelgroßhändler organisiert. Dem Umsatz nach dürften die Marktanteile höher sein, jedoch sicher noch beträchtlich geringer als in der Bundesrepublik Deutschland<sup>1)</sup>. Um auch nichtorganisierten Einzelhändlern und Handwerkern die Möglichkeit zu verbilligtem Einkauf zu geben, sind selbständige Großhändler zum *Selbstbedienungssystem* (cash and carry) übergegangen. Die Verbilligung wird vor allem dadurch erzielt, daß ein Teil der Großhandelsfunktionen (Aufnahme und Bearbeitung der Aufträge, Transport) an die Abnehmer übertragen und auf Vertreterbesuche, Gewährung von Krediten und Skonti verzichtet wird. Diese Betriebsform setzt aber in der Regel eine starke Konzentration der Nachfrage voraus. Der Einkauf ist nur solange rentabel, als Zeitverlust und Kosten für den Transport der Ware den Preisnachlaß nicht aufwiegen. In Österreich ist die Selbstbedienung im Großhandel relativ wenig verbreitet und hauptsächlich auf die Lebensmittelbranche beschränkt. Ansätze dazu gibt es auch im Elektro- und Eisenwarenssektor; Abnehmer sind hauptsächlich Handwerker.

**Betriebsgrößen**

Im österreichischen Großhandel herrscht immer noch der Kleinst- und Kleinbetrieb vor. Von den rund 17.000 Großhandelsbetrieben waren 1964 4.000 (24%) Familienbetriebe ohne fremde Beschäftigte, 2.600 (15%) hatten einen unselbständig Beschäftigten,

<sup>1)</sup> In der Bundesrepublik Deutschland entfielen schon 1959 vom Gesamtumsatz des Großhandels (einzelwirtschaftlich und genossenschaftlich) etwa 5% auf Großhandlungen, die in freiwilligen Ketten oder Gruppen organisiert sind. In der Lebensmittelbranche errangen diese Zusammenschlüsse 1964 bereits einen Marktanteil von über 30% (Siehe E. Batzer und H. Laumer, a. a. O.)

**Verteilung der Unternehmungen und Betriebe des Großhandels nach der Größe**



Im österreichischen Großhandel herrschen die kleinen Unternehmungen und Betriebe vor. Die Besetzungszahlen nehmen mit wachsender Umsatz- bzw. Beschäftigungsgröße ständig ab. Dadurch ergibt sich eine einseitige, J-förmige Häufigkeitsverteilung.

**Großhandelsbetriebe nach der Beschäftigungsgröße im Jahre 1964**

Branchengruppe	Betriebsstätten insgesamt	davon mit				Durchschnittliche Beschäftigtenzahl je Betrieb
		0-1	2-4 unselbständig Beschäftigten in %	5-19	20 u. mehr	
Großhandel insgesamt	17 242	39 0	26 9	25 9	8 2	8 1
darunter mit						
Landwirtschaftlichen Produkten <sup>1)</sup>	3 683	63 7	20 0	12 4	3 9	4 3
Nahrungs- und Genußmitteln <sup>2)</sup>	2 014	40 4	22 9	25 9	10 8	9 3
Textilien <sup>3)</sup>	814	32 8	28 0	30 1	9 1	10 1
Holz und Holzwaren	1 073	56 0	23 5	18 2	2 3	4 4
Papier und Papierwaren <sup>4)</sup>	644	31 2	25 2	32 7	10 9	10 7
Chemikalien	676	27 0	28 8	31 5	12 7	12 0
Baumaterialien	597	40 3	24 6	26 2	8 9	8 7
Fahrzeugen und Maschinen	1 918	33 9	25 1	30 0	11 0	10 0
Brennstoffen	231	17 4	26 4	38 9	17 3	11 5
Mineralölzeugnissen	289	21 8	17 7	43 2	17 3	16 0

Q: Österreichisches Statistisches Zentralamt. Vorerhebung zur nichtlandwirtschaftlichen Betriebszählung 1964 — <sup>1)</sup> Einschließlich Vieh — <sup>2)</sup> Einschließlich Getränke. — <sup>3)</sup> Einschließlich textile Rohstoffe und Bekleidung — <sup>4)</sup> Einschließlich Druck-Erzeugnisse.

4.600 (27%) zwei bis vier. Insgesamt gehörten somit zwei Drittel aller *Betriebe* dieser Größenklasse an. Mittelbetriebe von 5 bis 19 Beschäftigten gab es dagegen knapp 4.500 (26%), Großbetriebe mit 20 und mehr Beschäftigten nur 1.400 (8%). Ähnlich ist die Struktur der *Unternehmen* nach der Umsatzgröße. 1963 hatte etwa die Hälfte aller Großhandelsunternehmungen<sup>1)</sup> einen Jahresumsatz von weniger als 1 Mill. S (über ein Drittel allein weniger als 1/2 Mill. S), knapp ein Drittel einen Umsatz von 1 bis 5 Mill. S. Zu den Großunternehmungen mit mindestens 5 Mill. S Jahresumsatz zählten nicht einmal 20% (mit mehr als 20 Mill. S nur 6%) der Gesamtzahl.

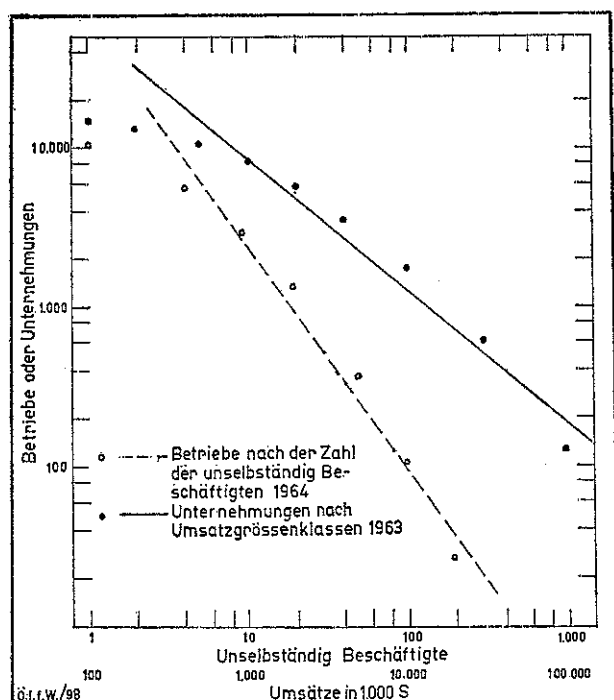
Die Verteilung der Betriebe und Unternehmungen des Großhandels nach der Größe weist eine bemerkenswerte Regelmäßigkeit auf. Mit wachsender Beschäftigungs- und Umsatzgröße nimmt die Zahl der Betriebe und Unternehmen ständig ab; die Häufigkeitsdichte der einzelnen Größenklassen (Häufigkeit bezogen auf die Gruppenbreite) ergibt eine einseitige, typisch J-förmige Verteilung. Zwischen der Zu-

nahme der Betriebs-(Unternehmens-)größe und dem Rückgang der Zahl der Betriebe (Unternehmen), die über dieser Größe liegt, besteht allerdings nicht immer ein linearer Zusammenhang. Die Zahl der Betriebe (Unternehmen), die mehr als eine bestimmte Beschäftigungs- und Umsatzgröße erreichen, liegt nur in einzelnen Bereichen nahezu auf einer Geraden (Paretokurve).

Die Größenstruktur ist in den einzelnen Branchen sehr verschieden; in vielen Fällen hat sie auch nicht die Regelmäßigkeit, die für den gesamten Großhandel festgestellt werden konnte. Der Kleinstbetrieb (mit 0 bis 1 unselbständig Beschäftigten) ist vor allem im Großhandel mit landwirtschaftlichen Produkten (einschließlich Vieh) sowie mit Holz und Holzwaren überdurchschnittlich vertreten. In diesen Branchen arbeiteten 40% und 41% der Betriebe ohne fremde Beschäftigte, 24% und 15% hatten nur einen unselbständig Beschäftigten. Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl je Betrieb lag in beiden Branchen bei 4 gegen 8 im gesamten Großhandel. Bei den zahlreichen Betrieben ohne unselbständig Beschäftigten handelt es sich hauptsächlich um Aufkäufer von landwirtschaftlichen Produkten, Vieh und Holz, die meist keine oder zumindest keine ständigen fremden Arbeitskräfte haben<sup>2)</sup> oder nur Käufe zwischen Produzenten und weiterverarbeitenden Betrieben (insbesondere Sägewerken, Mühlen) vermitteln. Dagegen gibt es im Großhandel mit Mineralölzeugnissen und Brennstoffen überdurchschnittlich viel Mittel- und Großbetriebe (ab 5 unselbständig Beschäftigte). In diesen beiden Branchen entfielen auf die Größenklasse von 5 bis 19 Beschäftigte 43% (Mineralölzeugnisse) und 39% (Brennstoffe) der Betriebe, auf Großbetriebe mit 20 und mehr Beschäftigten je 17%. Der Anteil der Kleinstbetriebe (22% und 17%) lag dagegen weit unter dem Durchschnitt. Dementsprechend war die durchschnittliche Beschäftigtenzahl je Betrieb höher (16 und 115) als in den meisten anderen Branchen. Nur der Großhandel mit Chemikalien und chemischen Erzeugnissen (12) sowie Papier und Papierwaren (11) hat im Durchschnitt annähernd gleich große Betriebe.

Der Zersplitterung der Betriebe und Unternehmen des Großhandels steht eine starke *Konzentration der Umsätze* gegenüber. 1963 entfielen 68% der Großhandelsumsätze auf die knapp 6% großen Unternehmungen, die einen Umsatz von mindestens 20 Mill. S haben. Dagegen hatte das eine Drittel der

Zusammenhang zwischen Zahl und Größe der Betriebe und Unternehmungen im Großhandel



Die Darstellung zeigt, daß die Zahl der Betriebe und Unternehmungen, die mehr als eine bestimmte Beschäftigungs- oder Umsatzgröße erreichen, insbesondere im oberen Bereich annähernd linear mit der Zunahme dieser Größe sinkt.

<sup>1)</sup> Die Aufgliederung der Großhandelsunternehmungen nach Umsatzgrößenklassen ist auf Grund der Umsatzsteuerstatistik 1963 nur für die Gesamtzahl (einschließlich Tankstellen) möglich.

<sup>2)</sup> Die Vorerhebung zur nichtlandwirtschaftlichen Betriebszählung 1964 ist eine Stichtagserhebung. Sie erfaßt daher nur die am Stichtag (10. Oktober 1964) beschäftigten Personen. Die Aufkäufer mancher landwirtschaftlicher Produkte (insbesondere Getreide) beschäftigen aber fremde Personen nur zur Zeit der Ernteübernahme.

Unternehmen mit einem Jahresumsatz unter 1/2 Mill. S nur einen Umsatzanteil von 1%.

**Unternehmen und Umsätze des Großhandels nach Umsatzgrößenklassen<sup>1)</sup>**

Umsatzgrößenklassen in 1 000 S	Unter- nehmen	1955 Umsätze	Unter- nehmen	1963 <sup>2)</sup> Umsätze
		Anteile in %		
Bis unter 500	44,5	2,6	36,2	1,1
500 " " 1 000	16,3	3,4	14,8	1,7
1 000 " " 5 000	27,9	17,9	31,1	11,1
5.000 " " 20.000	8,6	23,4	12,3	18,4
20.000 und mehr	2,7	52,7	5,6	67,7
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0

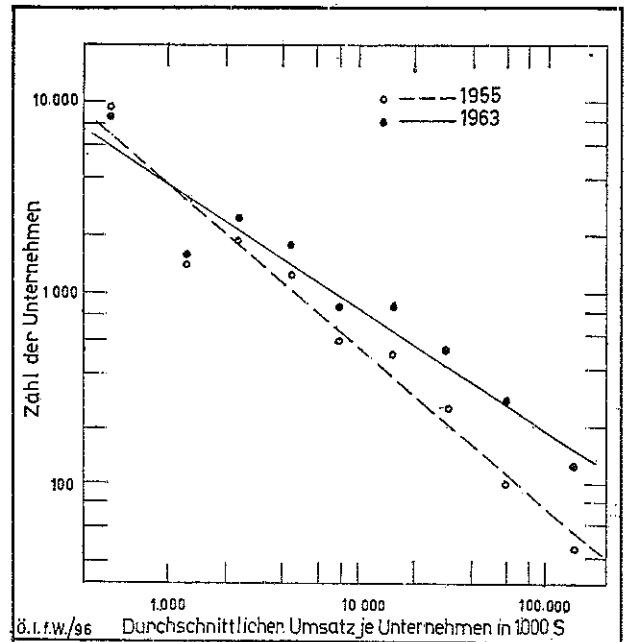
<sup>1)</sup> Nach der Umsatzsteuerstatistik des Österreichischen Statistischen Zentralamtes — <sup>2)</sup> Einschließlich Tankstellen

Die Verteilung der Betriebe und Unternehmungen des Großhandels nach der Größe verändert sich ständig. 1955 war der Anteil der kleinen Unternehmen unter 1 Mill. S Jahresumsatz noch beträchtlich höher (61%), der der mittleren (28%) und insbesondere großen Unternehmen (11%) aber niedriger als 1963. Diese Entwicklung ist nicht allein darauf zurückzuführen, daß die Unternehmen infolge des allgemeinen Wirtschaftswachstums und des Preisauftriebes in höhere Größenklassen aufgestiegen sind, sondern auch darauf, daß die größeren Unternehmen stärker expandierten als die kleinen. Tatsächlich ergibt die Regression der Unternehmungskzahl auf die durchschnittliche Umsatzhöhe der einzelnen Größenklassen für 1963 eine etwas schwächer geneigte Gerade als für 1955. Wären in dieser Zeit alle Unternehmungen gleich stark gewachsen, so hätte sich die Regressionsgerade parallel nach rechts verschoben; hätten dagegen die größeren Unternehmungen weniger expandiert, wäre die Gerade steiler geworden. Infolge der stärkeren Expansion der größeren Betriebe hat auch die Umsatzkonzentration seit 1955 zugenommen. Die Lorenzkurve, welche die Punkte verbindet, die sich aus den aufsummierten Prozentanteilen der Unternehmungen und Umsätze für die einzelnen Größenklassen ergeben, ist für 1963 etwas stärker ausgebuchtet als für 1955. Das bedeutet, daß die Verteilung der Umsätze auf die Unternehmungen ungleicher geworden ist<sup>1)</sup>.

Das Vordringen der größeren Unternehmen des Großhandels auf Kosten der kleinen und die dadurch zunehmende Konzentrationstendenz ist hauptsächlich das Ergebnis des Wettbewerbsprozesses. Größere Handelsbetriebe haben im allgemeinen eher als kleine die Möglichkeit, ihre Produktivität durch Ratio-

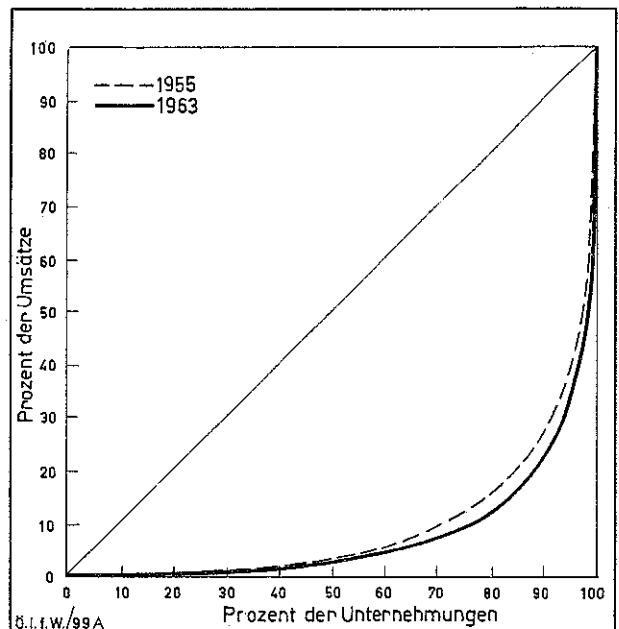
<sup>1)</sup> Die Lorenzkurve ist das gebräuchlichste Maß für die relative Konzentration. Je stärker sie von der Gleichverteilungsgeraden (Diagonale) abweicht, um so ungleicher ist die Verteilung, d. h. um so größer ist die Konzentration.

**Unternehmungsgröße und Wachstum des Großhandels**



Diese Darstellung zeigt, daß die größeren Unternehmungen zwischen 1955 und 1963 stärker gewachsen sind als die kleineren. Die Regression der Unternehmungskzahl auf die durchschnittliche Umsatzhöhe der einzelnen Größenklassen ergibt für 1963 eine schwächer geneigte Gerade als für 1955.

**Lorenzkurven der Verteilung von Umsätzen und Unternehmungen im Großhandel**



Die Lorenzkurven zeigen, daß die Konzentration im Großhandel von 1955 bis 1963 insbesondere im mittleren Bereich etwas zugenommen hat. So läßt sich aus den Kurven ablesen, daß auf die obersten 10% der Großhandelsunternehmungen 1955 rund 74% der Umsätze, 1963 aber schon fast 78% entfielen.

nalisierungsmaßnahmen zu steigern und infolgedessen bessere und billigere Leistungen anzubieten. Auch die betriebswirtschaftlichen Vorteile der Kooperation kommen vor allem größeren Unternehmen zugute, da den kleinen Großhandelsunternehmen meist die organisatorischen und finanziellen Voraussetzungen für die Gruppenbildung fehlen. Besonders die Zwergbetriebe (ohne unselbständig Beschäftigte), die meist nicht in der Lage sind, Großhandelsfunktionen in vollem Umfang zu erfüllen, werden im Konkurrenzkampf immer mehr verdrängt. Die zunehmende Ausschaltung der Kleinstbetriebe ist gesamtwirtschaftlich von Vorteil, da sie meist dazu beiträgt, die Produktivität des gesamten Wirtschaftszweiges zu steigern und die Großhandelsleistungen im Durchschnitt zu verbilligen.

### Branchengliederung

Der österreichische Großhandel konnte sich hauptsächlich dort entfalten, wo ihm das vielfältige Warenangebot eine wichtige Sortimentierungsfunktion gibt und daher der Direktabsatz der Produzenten eine relativ geringe Rolle spielt. Meist handelt es sich um Zweige, die eine große Zahl von kleinen und mittleren Verarbeitungs- und Einzelhandelsbetrieben mit relativ geringem Warenbedarf zu versorgen haben.

Das Schwergewicht der Umsätze des österreichischen Großhandels liegt bei Rohstoffen, Halberzeugnissen, landwirtschaftlichen Produkten, Lebens- und Genußmitteln. Von den Gesamtumsätzen des Großhandels entfielen nach den Ergebnissen der Umsatzsteuerstatistik 1962 rund 42% auf Rohstoffe und Halberzeugnisse, 31% auf landwirtschaftliche Produkte, Lebens- und Genußmittel, 20% auf Fertigwaren, der Rest auf Großhandelsunternehmen ohne nähere Bezeichnung<sup>1)</sup>. Bei dieser letzten Gruppe handelt es sich hauptsächlich um Großhändler mit Waren verschiedener Art und um den allgemeinen Import- und Exporthandel. Da vor allem der Großhandel mit Fertigwaren auch Nebentätigkeiten hat (insbesondere Detailhandel), ist sein Anteil noch etwas geringer (18%), wenn man nur die reinen

<sup>1)</sup> In der Umsatzsteuerstatistik 1963 wurde erstmals der Großhandel mit Rohstoffen gesondert, der Großhandel mit Fertigwaren und Halberzeugnissen dagegen zusammen ausgewiesen. Um mit früheren Jahren und mit deutschen Statistiken vergleichen zu können, wurde in dieser Arbeit die alte Gliederung beibehalten, zumal Rohstoffe und Halberzeugnisse im Großhandel wahrscheinlich öfter gemeinsam geführt werden als Halberzeugnisse und Fertigwaren. Nach der Gliederung von 1963 entfielen knapp 31% der Großhandelsumsätze auf landwirtschaftliche Produkte, Lebens- und Genußmittel, je 32% auf Rohstoffe sowie Halberzeugnisse und Fertigwaren, über 5% auf Unternehmen ohne nähere Bezeichnung. Die Betriebe verteilen sich auf diese Gruppen etwa wie folgt: 34%, 17%, 37% und 12%.

### Betriebe, Beschäftigte und Umsätze des Großhandels nach Branchengruppen

Branchengruppe	Betriebe <sup>1)</sup>	Beschäftigte <sup>1)</sup>	Umsätze <sup>2)</sup>		
			1955	1962	1963 <sup>3)</sup>
Anteile in %					
Landw. Produkte Lebens- u Genußmittel	34 1	25 0	34 5	31 3	30 6
Rohstoffe u. Halberzeugn. <sup>4)</sup>	26 6	31 2	38 8	41 6	63 7
Fertigwaren <sup>4)</sup>	27 4	34 2	19 8	20 2	
Ohne nähere Bezeichnung	11 9 <sup>5)</sup>	9 6 <sup>5)</sup>	6 9	6 9	5 7
Insgesamt	100 0	100 0	100 0	100 0	100 0

<sup>1)</sup> Nach der Vorerhebung zur Betriebszählung 1964 — <sup>2)</sup> Nach den Umsatzsteuerstatistiken — <sup>3)</sup> Ohne Tankstellen. — <sup>4)</sup> Eine exakte Trennung zwischen Rohstoffen bzw. Halberzeugnissen und Fertigwaren ist vielfach nicht möglich da sich die beiden Bereiche teilweise überschneiden. — <sup>5)</sup> Allgemeiner Import- und Exporthandel sowie Großhandel mit übrigen Waren.

Großhandelsumsätze erfaßt. Gemessen an der Zahl der Betriebe hatte 1964 der Großhandel mit landwirtschaftlichen Produkten, Lebens- und Genußmitteln das größte Gewicht (34%), wogegen der Großhandel mit Rohstoffen und Halberzeugnissen etwa gleich stark besetzt war wie der mit Fertigwaren (27%)<sup>2)</sup>. 12% der Betriebe entfielen auf den Großhandel ohne nähere Bezeichnung.

Die Abweichung zwischen der Branchenstruktur des Großhandels nach Betrieben und der nach Umsätzen erklärt sich hauptsächlich aus den Unterschieden in der Betriebsgröße und in der Umsatzleistung je Beschäftigten. Während im gesamten Großhandel 1964 auf einen Betrieb durchschnittlich 8 Beschäftigte entfielen, waren es im Großhandel mit landwirtschaftlichen Produkten, Lebens- und Genußmitteln 6, im Großhandel mit Rohstoffen und Halberzeugnissen aber 10. Die Umsatzleistung je Beschäftigten ist dagegen in beiden Gruppen annähernd gleich. Der Umsatzanteil des Großhandels mit Fertigwaren ist im Verhältnis zur Zahl der Betriebe und Beschäftigten vor allem deshalb klein, weil zu dieser Gruppe vorwiegend Großhändler gehören, die viele kleine Einzelhändler und Handwerker zu versorgen haben, teilweise auch selbst zusätzlich Einzelhandel betreiben und meist ein sehr reichhaltiges Sortiment überwiegend von Waren mit geringem Wert führen. Sortimentierung, Lagerung und Bearbeitung der zahlreichen kleinen Aufträge sind daher in diesen Zweigen viel arbeitsintensiver als insbesondere im Großhandel mit Rohstoffen und Halberzeugnissen, wo das Streckengeschäft stark verbreitet ist. Der durchschnittliche Umsatz je Beschäftigten war im Großhandel mit Fertigwaren weniger als halb so hoch wie im Großhandel mit Rohstoffen und Halberzeug-

<sup>2)</sup> Die in der Vorerhebung zur Betriebszählung 1964 ausgewiesenen Branchen lassen sich teilweise nicht ganz exakt in diese Branchengruppen einordnen. So führt der Großhandel mit textilen Rohstoffen, Textilien und Bekleidung oder der Großhandel mit Chemikalien und chemischen Erzeugnissen sowohl Rohstoffe und Halberzeugnisse als auch Fertigwaren.

nissen und um 40% niedriger als im gesamten Großhandel<sup>1)</sup>

**Durchschnittliche Betriebsgröße und Umsatzleistung im Großhandel nach Branchengruppen**

Branchengruppe	Beschäftigte je Betrieb <sup>1)</sup>	Umsatz je Beschäftigten <sup>2)</sup> Großhandel insges = 100
Landw. Produkte Lebens- und Genußmittel . . . . .	5,9	124,9
Rohstoffe und Halberzeugnisse	9,5	133,2
Fertigwaren . . . . .	10,1	59,3
Ohne nähere Bezeichnung . . . . .	6,5	72,0
Insgesamt	8,1	100,0

<sup>1)</sup> Nach der Vorerhebung zur Betriebszählung 1964 — <sup>2)</sup> Nach der Umsatzsteuerstatistik 1962 und der Vorerhebung zur Betriebszählung 1964

Von den *einzelnen Branchen* ist der Großhandel mit landwirtschaftlichen Produkten am stärksten besetzt. Nach der Vorerhebung zur Betriebszählung gab es 1964 in dieser Branche (einschließlich Viehhandel) rund 3.700 Betriebe, das sind 21% der Gesamtzahl. Der Umsatzanteil — gemessen an den reinen Großhandelsumsätzen<sup>2)</sup> — betrug allerdings nur etwa 16%, da die Betriebe unterdurchschnittlich klein sind. Der Großhandel mit Nahrungs- und Genußmitteln (ohne Tabakwaren) hatte nur etwas mehr als 2.000 Betriebe (12%), auf die aber fast 15% der institutionellen Großhandelsumsätze entfielen. Auch der Großhandel mit Mineralölprodukten, Brennstoffen, Mineralien, Eisen und Metallen, Chemikalien hat gemessen an den Umsätzen größere Bedeutung (4% bis 14%) als auf Grund der Betriebszahlen (1% bis 4%), weil die Betriebe in diesen Branchen überdurchschnittlich groß sind und viele Streckengeschäfte getätigt werden. Im Fertigwarenbereich spielt vor allem der Großhandel mit Fahrzeugen, Apparaten und Maschinen, Elektrowaren, Eisen-, Metallwaren und Werkzeugen eine größere Rolle. Auf diese Branchen, die meist Konsum- und Investitionsgüter führen, entfielen zusammen 3.300 Betriebe oder 19% der Gesamtzahl. Ihr Umsatzanteil ist jedoch meist kleiner (zusammen etwa 16%), hauptsächlich weil die Umsatzleistung je Beschäftigten in der Regel viel geringer ist als im Großhandel mit Rohstoffen und Halberzeugnissen und außerdem ein relativ großer Teil dieser Großhändler

<sup>1)</sup> Die durchschnittliche Umsatzleistung je Beschäftigten in den einzelnen Branchengruppen wurde mangels anderer Möglichkeiten aus Angaben für verschiedene Jahre berechnet: Umsätze 1962, Beschäftigte 1964

<sup>2)</sup> Die Gesamtumsätze des Großhandels lassen sich nur nach Branchengruppen, nicht aber nach einzelnen Branchen gliedern. Die vom Österreichischen Statistischen Zentralamt durchgeführte einmalige Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 1958 nach Branchen bzw. Warengruppen erfaßt nur die reinen Großhandelsumsätze, und auch die Umsatzindizes des Institutes, mit deren Hilfe die Branchenergebnisse seit 1958 fortgeschrieben werden können, beziehen sich auf die institutionellen Großhandelsumsätze.

auch andere Tätigkeiten (insbesondere Detailhandel und Erzeugung) ausüben<sup>3)</sup>. Großhandelsbetriebe, die nur Konsumgüter führen, sind relativ selten. Ihre Zahl liegt in den einzelnen Branchen (Schuhe, Möbel- und Einrichtungsgegenstände, Uhren, Gold- und Silberwaren, Spielwaren, Sportartikel, Kunstgegenstände) nicht über 200. Im Textilgroßhandel gibt es rund 800 Betriebe (5% der Gesamtzahl), in denen neben Textilfertigwaren und Bekleidungsgegenständen auch textile Rohstoffe und Halbfertigwaren gehandelt werden. In 300 Betrieben werden vorwiegend Import- und Exportgeschäfte getätigt. Daneben werden jedoch auch in den verschiedenen anderen Branchen Außenhandelsgeschäfte abgewickelt

**Gliederung des Großhandels nach Branchen**

Branche	Betriebe <sup>1)</sup>	Beschäftigte <sup>1)</sup>	Umsätze <sup>2)</sup>		
			1958	1964	1966
Anteile in %					
Landwirtschaftliche Produkte <sup>3)</sup> . . . . .	21,4	11,4	17,5 <sup>7)</sup>	16,3 <sup>7)</sup>	15,9 <sup>7)</sup>
Nahrungs- u. Genußmittel <sup>4)</sup>	11,7	13,4	14,6	14,5	14,6
Textilien u. Bekleidung <sup>5)</sup>	4,7	5,9	2,5	1,9	1,7
Felle u. Lederwaren . . . . .	2,3	1,5	1,1	1,0	1,0
Holz u. Holzwaren . . . . .	6,2	3,3	3,0	2,3	2,2
Papier u. Papierwaren <sup>6)</sup>	3,7	4,9	2,7	2,5	2,7
Chemikalien u. chem. Erzeugnisse . . . . .	3,9	5,8	4,4	4,4	4,7
Mineralien, Eisen, Metalle	1,7	4,7	5,0	3,5	3,8
Baumaterialien . . . . .	3,5	3,7	1,8	2,0	2,0
Eisen- u. Metallwaren					
Hausrat . . . . .	4,3	6,6	6,0	5,8	6,2
Elektrowaren . . . . .	3,8	5,0	2,5	2,5	2,5
Fahrzeuge u. Maschinen	11,1	13,8	7,1	7,7	8,1
Brennstoffe . . . . .	1,3	1,9	7,7	5,3	4,1
Mineralölprodukte	1,7	3,3	9,4	13,5	14,2
Sonstiges <sup>7)</sup> . . . . .	18,7	14,8	14,7	14,8	14,3
Großhandel insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

<sup>1)</sup> Nach der Vorerhebung zur Betriebszählung 1964 — <sup>2)</sup> Reine Großhandelsumsätze. Geschätzt mit Hilfe einer Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 1958 nach Warengruppen und den Umsatzindizes des Institutes. Die Branchen dürften teilweise nicht ganz gleich abgegrenzt sein wie bei den Betrieben und Beschäftigten. — <sup>3)</sup> Einschließlich Vieh — <sup>4)</sup> Ohne Tabakwaren. — <sup>5)</sup> Einschließlich textile Rohstoffe — <sup>6)</sup> Einschließlich Druck-Erzeugnisse. — <sup>7)</sup> Einschließlich landwirtschaftliche Genossenschaften.

In den letzten Jahren hat sich die Branchenstruktur des österreichischen Großhandels wenig geändert. Nur der Mineralölgroßhandel konnte infolge der wachsenden Motorisierung und der zunehmenden Umstellung auf Heizöl seine Bedeutung stärker auf Kosten des Großhandels mit festen Brennstoffen steigern. Von den institutionellen Großhandelsumsätzen entfielen 1958 auf den Mineralölgroßhandel 9%, 1966 aber schon 14%. In der gleichen Zeit sank der Anteil des Großhandels mit Brennstoffen von 8% auf 4%. Die Umsatzanteile der übrigen Branchen haben sich kaum nennenswert geändert.

<sup>3)</sup> Von den gesamten Großhandelsbetrieben hatten 30% eine Nebentätigkeit (auch in anderen Großhandelszweigen). Im Großhandel mit Fahrzeugen, Apparaten und Maschinen arbeiteten aber 48%, im Großhandel mit Eisenwaren, Metallwaren und Werkzeugen 44% und im Großhandel mit Elektrowaren 33% der Betriebe auch in anderen Branchen und Wirtschaftszweigen

Die Zusammensetzung des österreichischen Großhandels nach Branchengruppen weicht von der des deutschen etwas ab. Insbesondere auf Rohstoffe und Halberzeugnisse (36%), aber auch auf landwirtschaftliche Produkte, Lebens- und Genußmittel (29%) entfielen 1961 in der Bundesrepublik Deutschland geringere, auf Fertigwaren dagegen größere Umsatzanteile (25%) als in Österreich<sup>1)</sup>. Offenbar begünstigt der kleine österreichische Markt den Direktabsatz von Fertigwaren, wogegen die große Zahl von kleinen Verarbeitungsbetrieben dem Großhandel mit Rohstoffen und Halbfertigwaren mehr Betätigungsmöglichkeiten als Produktionsverbindungshandel bietet als in der Bundesrepublik Deutschland.

### Regionale Verteilung

Der Standort des Großhandels ist im allgemeinen von seinen Lieferanten, seinen Abnehmern, den Außenhandelsverkehrseinrichtungen und den Transportverhältnissen abhängig. Großhandelsunternehmen und -betriebe lassen sich daher vor allem in größeren Städten, in Industriezentren und in den für den Außenhandel wichtigen Grenzgebieten nieder.

Von den rund 17.000 Großhandelsbetrieben entfallen nach der Vorerhebung zur Betriebszählung 1964 35% auf Wien, je 14% auf Niederösterreich und Oberösterreich, 12% auf die Steiermark. In den Bundesländern Salzburg und Tirol, über die der größte Teil des Außenhandelsverkehrs mit der Bundesrepublik Deutschland abgewickelt wird, befinden sich je 6% der Großhandelsbetriebe. Annähernd gleich hoch ist auch der Anteil Kärntens. Auf das Burgenland und auf Vorarlberg entfallen nur je 3% der Großhandelsbetriebe. Ähnlich sind die Großhandelsunternehmen nach Bundesländern verteilt.

<sup>1)</sup> Siehe E. Batzer und W. Kainzbauer, a. a. O. Wie weit diese Unterschiede auch auf Differenzen in der Zuordnung der Branchen zurückzuführen sind, kann nicht festgestellt werden.

Die regionale Struktur ist allerdings nach Branchen sehr verschieden. In Wien ist vor allem der Großhandel mit Konsumgütern und mit den für ihre Erzeugung benötigten Rohstoffen und Halbfertigwaren überdurchschnittlich stark (gemessen am gesamten Großhandel) besetzt. Von den Großhandelsbetrieben mit Textilien, Schuhen, Fellen und Lederwaren, Holzwaren, Möbeln und Einrichtungsgegenständen, Papier und Papierwaren, Metallwaren, Elektrogeräten und Musikinstrumenten, Uhren, Gold- und Silberwaren, Spielwaren und Sportartikel entfallen 50% bis 70% allein auf Wien. Das hängt nicht nur damit zusammen, daß es in Wien relativ viele kleine Einzelhändler gibt<sup>2)</sup>, die nicht direkt von den Produzenten beliefert werden. Wien ist auch der Sitz vieler gewerblicher Konsumgütererzeuger, die den Absatz ihrer Produkte und den Einkauf der benötigten Rohstoffe und Halbfertigwaren meist über den Großhandel besorgen. Der allgemeine Import- und Exporthandel ist in Wien ebenfalls stark konzentriert (68% der Betriebe), vor allem weil hier die verschiedenen Außenhandelsstellen zentralisiert sind. Dagegen ist der Großhandel mit landwirtschaftlichen Produkten (einschließlich Vieh) sowie der mit landwirtschaftlichen Maschinen und Traktoren hauptsächlich in Gebieten mit relativ viel landwirtschaftlicher Bevölkerung (Burgenland, Niederösterreich, Steiermark, Oberösterreich, Tirol) stärker vertreten als andere Großhandelszweige. Der Holzgroßhandel, in seiner Standortwahl weitgehend beschaffungsorientiert, bevorzugt hauptsächlich Gebiete mit hoher Holzproduktion für den Export (Kärnten, Steiermark, Salzburg, Tirol). Auf diese vier Bundesländer entfielen 49% der Betriebe des Holzgroßhandels, aber nur 31% aller Großhandelsbetriebe. Der Import- und Exportgroßhandel ist, außer in Wien (68%), wegen des intensiven Außenhandels mit der Bundesrepublik

<sup>2)</sup> In Wien wurden 1964 rund 21.000 Einzelhandelsbetriebe gezählt, d. s. 33% der Gesamtzahl. Davon entfielen 68% auf Kleinbetriebe ohne oder nur mit einem fremden Beschäftigten, in den übrigen Bundesländern aber nur 65%

### Unternehmungen, Betriebe und Beschäftigte im Großhandel nach Bundesländern

Bundesland	Unternehmungen <sup>1)</sup>	Betriebe <sup>2)</sup>	Beschäftigte <sup>3)</sup>		Durchschnittliche Beschäftigte je Betrieb <sup>2)</sup> absolut	Unselbständige im Großhandel in % der Gesamtzahl der Unselbst. <sup>3)</sup>	Betriebsdichte <sup>4)</sup>
			Insgesamt	Unselbständige			
	%						
Wien	33 3	35 0	44 8	45 7	10 3	7 2	271
Niederösterreich	15 8	13 9	9 8	9 3	5 7	3 1	573
Burgenland	3 3	3 1	1 4	1 2	3 8	3 4	510
Oberösterreich	13 2	13 7	12 9	12 9	7 6	4 4	493
Salzburg	7 4	6 2	5 6	5 5	7 4	5 4	344
Steiermark	11 1	12 5	11 1	11 0	7 2	3 8	542
Kärnten	4 7	5 8	5 3	5 4	7 4	4 3	511
Tirol	8 0	6 4	6 0	5 9	7 6	4 5	439
Vorarlberg	3 3	3 4	3 1	3 1	7 4	4 3	407
Österreich insges.	100 0	100 0	100 0	100 0	8 1	5 0	418

<sup>1)</sup> Nach der Umsatzsteuerstatistik 1963. — <sup>2)</sup> Nach der Vorerhebung zur nichtlandwirtschaftlichen Betriebszählung 1964. — <sup>3)</sup> Beschäftigte im Großhandel am 10. Oktober 1964. Gesamtzahl der Unselbständigen Ende September 1964. — <sup>4)</sup> Wohnbevölkerung je Großhandelsbetrieb. Wohnbevölkerung Monatsdurchschnitt 1964 (fortgeschrieben)

Deutschland auch in Salzburg überdurchschnittlich verbreitet. Von den Betrieben des allgemeinen Import- und Exporthandels entfielen 10% auf Salzburg, von allen Großhandelsbetrieben aber nur 6%.

Wien ist nicht nur absolut, sondern gemessen an der Bevölkerung auch relativ (*Betriebsdichte*) am stärksten mit Großhandelsbetrieben besetzt. In Wien kommen auf einen Großhändler 271 Personen, im österreichischen Durchschnitt 418. Die Reihenfolge der Bundesländer nach der Dichte der Großhandelsbetriebe unterscheidet sich merklich von der nach ihrer absoluten Zahl. Auf Wien folgen zunächst in größeren, dann eher kleineren Abständen Salzburg, Vorarlberg, Tirol, Oberösterreich, Burgenland, Kärnten, Steiermark, Niederösterreich. Die Unterschiede in der Betriebsdichte gehen auf mehrere Faktoren zurück. Neben dem Anteil der landwirtschaftlichen Bevölkerung beeinflusst vor allem das allgemeine Niveau der wirtschaftlichen Entwicklung und die spezifische Wirtschaftsstruktur die Besetzung mit Großhandelsbetrieben in den einzelnen Gebieten. So ist die relativ hohe Großhandelsdichte in Vorarlberg teils eine Folge des unterdurchschnittlich niedrigen landwirtschaftlichen Bevölkerungsanteiles, hauptsächlich jedoch auf das mit der starken Industrialisierung zusammenhängende hohe Einkommensniveau zurückzuführen<sup>1)</sup>. Außerdem hat auch die Konzentration der Textilproduktion in diesem Gebiet eine gewisse Anziehungskraft auf den Textilgroßhandel<sup>2)</sup>.

#### Verteilung der Unternehmungen im Großhandel nach Umsatzgrößenklassen und Bundesländern<sup>1)</sup>

Bundesland	Insgesamt	davon mit Jahresumsatz 1963 in 1.000 S			
		bis unter 500	500 bis unter 1.000	1.000 bis unter 5.000	5.000 und mehr
		in %			
Wien	33,3	26,5	32,4	36,9	41,6
Niederösterreich	15,8	19,5	17,5	13,0	11,8
Burgenland	3,3	3,9	3,7	3,3	1,6
Oberösterreich	13,2	13,9	13,5	12,4	12,7
Salzburg	7,4	7,1	7,3	8,0	6,9
Steiermark	11,1	12,6	10,9	10,1	9,8
Kärnten	4,7	4,7	4,8	4,6	5,0
Tirol	8,0	8,1	7,4	8,6	7,2
Vorarlberg	3,3	3,7	2,4	3,1	3,3
Österreich insges.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

<sup>1)</sup> Nach der Umsatzsteuerstatistik 1963, einschließlich Tankstellen

<sup>1)</sup> 1961 entfielen in Vorarlberg von der gesamten Wohnbevölkerung 11% auf die Land- und Forstwirtschaft, im österreichischen Durchschnitt 16%. Nach Berechnungen des Institutes betrug die Industrialisierung (Anteil des Einkommens aus der Industrie am gesamten Inlandsprodukt) 1961 in Vorarlberg 38%, in Österreich insgesamt 30%. Das Volkseinkommen je Einwohner war in Vorarlberg um 9% höher als im österreichischen Durchschnitt und abgesehen von Wien höher als in allen anderen Bundesländern. (Siehe auch H. Seidel, F. Butschek, A. Kausel, „Die regionale Dynamik der österreichischen Wirtschaft“, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Studien und Analysen, Nr. 1, Wien, 1966).

<sup>2)</sup> Auf Vorarlberg entfielen nur 3% aller Großhandelsbetriebe, aber 6% der Betriebe des Textilgroßhandels.

Die Standorte, die für den Großhandel besonders geeignet sind, ziehen im allgemeinen auch größere Betriebe an. Betriebsdichte und durchschnittliche *Betriebsgröße* sind daher weitgehend positiv korreliert. In Wien entfallen im Durchschnitt auf einen Großhändler 10 Beschäftigte (einschließlich Selbständige und mithelfende Familienangehörige) gegen 8 in ganz Österreich. Tirol und Oberösterreich erreichen knapp den Durchschnitt, Salzburg, Vorarlberg, Kärnten und Steiermark liegen etwas darunter (7). Am Ende der Skala stehen Niederösterreich (6) und das Burgenland (4). Ein ähnliches Bild ergibt sich auch aus der regionalen Verteilung der Großhandelsunternehmungen in den verschiedenen Umsatzgrößenklassen. In Wien, teilweise auch in Salzburg und Tirol, sind vor allem die mittleren und großen Unternehmungen (ab 1 Mill. S Jahresumsatz 1963) überdurchschnittlich stark besetzt, in Niederösterreich, dem Burgenland, Oberösterreich und der Steiermark dagegen die kleinen (bis 1 Mill. S Jahresumsatz 1963).

Wegen der im Durchschnitt relativ großen Betriebe hat Wien an den *Beschäftigten* im Großhandel einen größeren Anteil (45%) als an den Betrieben (35%). In den anderen Bundesländern, insbesondere aber in Niederösterreich, der Steiermark und dem Burgenland, ist es umgekehrt. Außerdem entfällt in Wien auf den Großhandel ein weitaus größerer Teil der unselbständig Beschäftigten (7%) als in den anderen Bundesländern (3% bis 5%) und als im österreichischen Durchschnitt (5%).

#### Großhandelstätigkeiten anderer Wirtschaftszweige

Wie in anderen Ländern wird auch in Österreich der institutionelle Großhandel teilweise von anderen Wirtschaftszweigen verdrängt. Insbesondere Industrie und Einzelhandel übernehmen Großhandelsfunktionen, teils um größere Sicherheit und Unabhängigkeit für Bezug und Absatz zu erreichen oder ihre Ein- und Verkaufspolitik besser durchsetzen zu können, teils um den Einkauf zu verbilligen oder Erlöse und Gewinne zu steigern. Ob und wieweit diese Ziele tatsächlich erreicht werden, müßte von Fall zu Fall geprüft werden.

Die *Industrie* schaltet den Großhandel vor allem durch direkten Ein- und Verkauf aus. Mit der wachsenden Bedeutung, die die Marktforschung für die Geschäftsführung erlangt hat, sind viele Industrieunternehmungen dazu übergegangen, Rohstoffe und Halbfabrikate durch eigene Einkaufsabteilungen zu beziehen und ihre Erzeugnisse durch eigene Vertriebsorganisationen an Weiterverarbeiter, Einzelhändler oder Verbraucher zu liefern. Teilweise wurden zu diesem Zweck auch rechtlich selbständige



Handelsunternehmungen (auf der Groß- und Einzelhandelsstufe) errichtet oder übernommen, die oft organisatorisch und finanziell vom Produktionsunternehmen abhängig sind (Organgesellschaften). In vielen Fällen übt die Industrie Großhandelsfunktionen durch Reisende und Vertreter (Gehalts- oder Provisionsvertreter) sowie die wachsende Zahl von Messen und Ausstellungen aus, die sich immer mehr von Werbe- und Informations- zu Verkaufsveranstaltungen wandeln. Der Direktabsatz im Inland spielt vor allem in der Erzeugung und Verarbeitung von Eisen und Metallen, in der Baustoffproduktion, in der Mineralölverarbeitung, in der Elektroindustrie, aber auch in verschiedenen Konsumgüterbranchen (insbesondere Textilien, Schuhe, Bekleidung) eine größere Rolle. Die einschlägigen Großhandelsunternehmungen müssen sich oft auf den Absatz von Importware und die Versorgung der kleinen Betriebe, die von der Industrie nicht beliefert werden, beschränken.

Noch stärker als auf dem Inlandsmarkt wird der institutionelle Großhandel von der Industrie im Export ausgeschaltet. Insbesondere die Ausfuhr von technischen Investitionsgütern wird meist von den Erzeugern direkt besorgt, um den Abnehmern fachkundige Beratung zu sichern. Aber auch der Direktexport anderer Erzeugnisse wird in vielen Fällen bevorzugt, weil der Exportgroßhandel die für eine intensive Bearbeitung der Absatzmärkte erforderliche fachliche und regionale Spezialisierung derzeit meist nicht anbieten kann. Der Direktexport<sup>1)</sup> wird von den Produzenten in mannigfaltiger Form durchgeführt. Neben eigenen Exportabteilungen oder Handelsgesellschaften im Inland gibt es Verkaufsniederlassungen und Vertreter im Ausland. Die Niederlassungen sind entweder rechtlich unselbständige Filialen (Zweigbetriebe) oder rechtlich selbständige Unternehmen, die wirtschaftlich vom inländischen Produktionsunternehmen abhängen. Als Vertreter werden im Direktexport neben Handelsagenten, die meist für Rechnung der Exportfirma arbeiten, auch selbständige Industrie- oder Handelsunternehmungen eingesetzt, die gewöhnlich als Eigenhändler tätig sind. Industrieunternehmen übernehmen in der Regel die Vertretung jener ausländischen Erzeugnisse, die ihr eigenes Angebot vorteilhaft ergänzen<sup>2)</sup>. Zur

<sup>1)</sup> Im Gegensatz zum direkten Absatz im Inland wird von direkten Exporten auch dann gesprochen, wenn das exportierende Unternehmen an Wiederverkäufer im Ausland liefert. Für den Unterschied zwischen direktem und indirektem Export ist daher entscheidend, ob ein inländisches Großhandelsunternehmen eingeschaltet wird oder nicht. (Siehe auch E. Gutenberg, a. a. O.)

<sup>2)</sup> Auch im Inlandsabsatz übernehmen Industrien manchmal den Verkauf fremder Produkte, nicht zuletzt, um die eigene Absatzorganisation besser auszunützen. Dadurch können sich die Erzeuger dieser Produkte die Kosten einer eigenen Absatzorganisation ersparen, genießen aber doch die Vorteile eines fachkundigen Verkaufes.

Sicherung des Exportes werden die ausländischen Vertreterfirmen oft vertraglich verpflichtet, nur eine Vertretung zu übernehmen. Dadurch werden diese Unternehmungen, obwohl sie rechtlich und wirtschaftlich selbständig bleiben, praktisch zu Verkaufsorganen der Erzeugerfirma, da sie in ihren Dispositionen stark beschränkt sind. Der Vorteil der ausländischen Vertreter gegenüber dem Direktexport durch inländische Organisationen besteht vor allem in der guten Kenntnis der wirtschaftlichen Verhältnisse im Absatzgebiet.

Der Direktexport (nicht nur von Industrieprodukten) hat in den letzten Jahren stark an Bedeutung gewonnen. Die österreichische Ausfuhr nahm kräftig zu, wogegen das Ausfuhrgeschäft des Großhandels teilweise rückläufig war. 1963 erreichten die Exportumsätze des institutionellen Großhandels rund 4,7 Mrd. S, das sind 14% der gesamten österreichischen Ausfuhr, 1956 waren es noch fast 20%<sup>3)</sup>. Allerdings hat sich der Rückgang seit 1958 merklich verlangsamt (1963 ist sogar wieder eine Zunahme festzustellen), da sich die Exporthandelshäuser, die während des Krieges größtenteils ihre Tätigkeit eingestellt haben, allmählich wieder zu entfalten beginnen.

#### Bedeutung des Großhandels für den Export

Jahr	Österr. Ausfuhr insgesamt	Exportumsätze des Großhandels <sup>1)</sup>	
		Mill. S	in % der Gesamtausfuhr
1956	22 076 4	4 317 4	19,6
1957	25 441 9	3 780 7	14,9
1958	23 864 1	3 119 4	13,1
1960	29 128 9	3 599 8	12,4
1962	32 850 6	3 943 4	12,0
1963	34 475 0	4 748 6	13,8

<sup>1)</sup> Nach der Umsatzsteuerstatistik des Österreichischen Statistischen Zentralamtes Steuerfreie Umsätze des Großhandels nach § 4, Z. 3 Umsatzsteuergesetz 1959

Auch im Import wird der Großhandel oft ausgeschaltet. Insbesondere größere Industrieunternehmen führen Rohstoffe, Halbfertigwaren und Investitionsgüter unmittelbar ein. Außerdem haben viele ausländische Industrieunternehmungen Werksniederlassungen oder Vertretungen<sup>4)</sup> in Österreich errichtet (die Tendenz zum Direktexport besteht auch in anderen Ländern) und verkaufen direkt an Einzelhändler oder Weiterverarbeiter. Dadurch hat der österreichische Großhandel seine Importfunktion vor allem auf den Märkten

<sup>3)</sup> Diese Anteile dürften etwas unterschätzt sein, da sich die Ausfuhrwerte frei österreichische Grenze verstehen (d. h. einschließlich Frachtkosten vom Standort des Lieferanten bis zur Grenze), die Exportumsätze des Großhandels aber nur jene Frachtkosten enthalten, die den Abnehmern nicht gesondert in Rechnung gestellt werden.

<sup>4)</sup> Die Vertretung ausländischer Produkte wird verschiedentlich auch von österreichischen Industrieunternehmungen übernommen (insbesondere bei Hohlglas, Baustoffen).

ten für Photoartikel, Maschinen und Werkzeuge, Elektrowaren, Automobile und Chemikalien teilweise verloren. Auch wo österreichische Großhändler die Generalvertretung ausländischer Erzeugnisse (insbesondere Automobile, Maschinen) übernehmen, wird der übrige Großhandel aus dem Importgeschäft verdrängt.

Der direkte Ein- und Verkauf der Industrie hat den Vorteil, daß die Geschäftspolitik des Unternehmens mit Hilfe betriebseigener oder betriebsfremder Organe besser durchgeführt werden kann als durch Einschaltung des Großhandels. Abgesehen davon, daß das Unternehmen seine Einkaufs- oder Verkaufsorgane entsprechend schulen kann, haben sie in der Regel selbst großes Interesse am Erfolg des Unternehmens, für das sie arbeiten. Der direkte Ein- und Verkauf verursacht aber zusätzliche Kosten für Innen- und Außenorganisation, die oft nicht durch andere Kosteneinsparungen, erhöhten Absatz oder verbilligten Einkauf wettgemacht werden können. Außerdem kommen beim Ein- und Verkauf über den Großhandel die Geschäftsbeziehungen gut eingeführter Großhandelsunternehmungen der Industrie zugute.

Der *Einzelhandel* schaltet den Großhandel teilweise dadurch aus, daß er Waren direkt vom Erzeuger (im In- und Ausland) bezieht oder außer an Letztverbraucher auch an Wiederverkäufer und Weiterverarbeiter verkauft. Der Direktbezug der Einzelhändler beim Erzeuger ist im allgemeinen auf größere Unternehmen (insbesondere Filialbetriebe) und kooperative Zusammenschlüsse kleinerer Unternehmen beschränkt, die in großen Mengen einkaufen und daher Rabatte bekommen, die den Einkauf verbilligen. Aber auch die Großhandelsverkäufe von Einzelhändlern dienen meist dazu, den Geschäftsumfang zu erweitern und die günstigeren Einkaufsbedingungen des Großhandels zu nützen. Diese Kombination von Einzel- und Großhandel erfordert kaum größere zusätzliche Organisationskosten und kommt daher in verschiedenen Branchen häufig vor. Sie ist auch in der Umsatzsteuergesetzgebung entsprechend berücksichtigt<sup>1)</sup>. Nach der Vorerhebung zur Betriebszählung 1964 hatten von den rund 63.000 Einzelhandelsbetrieben etwa 800 oder mehr als 1% eine Nebentätigkeit im Großhandel. In verschiedenen Branchen,

<sup>1)</sup> Nach dem Umsatzsteuergesetz können Unternehmen, die im Groß- und Einzelhandel verkaufen, die steuerlichen Begünstigungen für Großhandelslieferungen (verminderter Steuersatz oder Steuerbefreiung) dann in Anspruch nehmen, wenn die Lieferungen im Einzelhandel im vorangegangenen Kalenderjahr nicht mehr als 75% der Gesamtumsätze des Unternehmens betragen haben (siehe Umsatzsteuergesetz 1959, BGBl. 300/1958, § 4, Abs. 1, Z. 4 und § 7, Abs. 1, Z. 2). Einzelhändler, die nur gelegentlich Großhandelsgeschäfte tätigen und von deren Gesamtumsatz daher weniger als 25% auf Großhandelslieferungen entfallen, erhalten keine steuerliche Begünstigung.

insbesondere im Einzelhandel mit Brennstoffen (9%), Eisen- und Metallwaren (6%), Maschinen (5%), Papierwaren und Fahrzeugen (je 4%), ist der Anteil der Betriebe, die auch im Großhandel verkaufen, bedeutend höher.

*Land- und forstwirtschaftliche Betriebe* setzen ebenfalls verschiedene Produkte (insbesondere Milch, Vieh, Obst, Gemüse, Holz, Zuckerrüben) direkt an Verarbeitungsbetriebe ab. Der Absatzweg wird hauptsächlich deshalb verkürzt, weil diese landwirtschaftlichen Erzeugnisse rasch verderblich und beschränkt transportfähig sind. Dadurch wird die Kooperation und Konzentration von Produzenten und Verarbeitern sehr gefördert. Einerseits haben die zahlreichen land- und forstwirtschaftlichen Verwertungsgenossenschaften oft eigene Verarbeitungsbetriebe (insbesondere Molkereien, Schlachthöfe, Fleischwarenerzeugung, Brennereien, Sägewerke), andererseits werden auch zwischen einzelwirtschaftlichen Verarbeitungsbetrieben (insbesondere Zucker- und Konservenerzeugung) und Landwirten Verträge über den Anbau bestimmter Flächen bzw. die Lieferung gewisser Mindest- oder Höchstmengen (Kontingente) abgeschlossen. Manchmal werden auch die erforderlichen Produktionsmittel zur Verfügung gestellt und bei Lieferung des Produktes verrechnet. Alle diese Formen der vertikalen Zusammenarbeit sollen vor allem den Absatz der Produzenten und den Rohstoffbedarf der Verarbeiter sichern.

Abgesehen von Einzelhändlern befassen sich auch Unternehmungen und Betriebe anderer Wirtschafts-

#### Nebentätigkeiten im Großhandel

Wirtschaftszweig	Betriebe mit Nebentätigkeit im Großhandel		Anteil an der Gesamtzahl der Betriebe <sup>1)</sup>
	absolut	%	
Land- u. Forstwirtschaft	19	0,3	1,0
Energie- u. Wasserversorgung	—	—	—
Bergbau, Steine u. Erden	20	0,3	1,7
Verarbeitende Industrie u. Gewerbe	3 299	39,5	4,2
davon Nahrungs- u. Genußmittel	826	14,9	6,3
Getränke u. Tabakwaren	136	2,5	12,1
Holz u. Holzwaren	516	9,3	3,8
Chemikalien u. chem. Prod.	128	2,3	10,1
Waren aus nichtmet. Mineralien	147	2,7	7,8
Metallwaren	540	9,7	7,8
Maschinenbau	407	7,3	18,5
Transportmittelbau	161	2,9	3,7
Bauwesen	519	9,4	3,3
Einzelhandel	792	14,3	1,3
Vermittlung u. Verleih	55	1,0	1,5
Geldverkehr, Privatversicherung	140	2,5	3,5
Transport u. Nachrichten	200	3,6	1,2
Dienstleistungen	496	9,0	0,9
davon Hotel-, Gast- u. Schankgewerbe	460	8,3	1,2
Zusammen	5 540	100,0	2,3 <sup>2)</sup>

Q: Österreichisches Statistisches Zentralamt. Vorerhebung zur nichtlandwirtschaftlichen Betriebszählung 1964 — <sup>1)</sup> Im betreffenden Wirtschaftszweig —

<sup>2)</sup> Von der Gesamtzahl der gewerblichen Betriebe ohne Großhandel

zweige neben ihrer Haupttätigkeit mit dem Verkauf im Großhandel. Diese Art von Großhändlern ist den „reinen Großhändlern“ im Wettbewerb oft dadurch überlegen, daß verschiedene Produktionsfaktoren (insbesondere Arbeitskräfte und Fahrzeuge) besser ausgenützt und Kosten teilweise auf den Hauptbetrieb überwältigt werden können (Ausgleichskalkulation). Nach der Vorerhebung zur Betriebszählung 1964 spielt die *Nebentätigkeit im Großhandel* in verschiedenen Zweigen der industriellen und gewerblichen Produktion, im Bauwesen, in der Transportwirtschaft und im Gastgewerbe eine größere Rolle. Vor allem in der Mineralölverarbeitung (22%), im Maschinenbau (18%), in der Getränke- und Tabakerzeugung (12%), in der Gummiverarbeitung (11%) sowie in der Chemiewirtschaft (10%) befaßt sich ein relativ großer Teil der Betriebe nebenbei mit dem *Absatz von zugekaufter Ware im Großhandel*. Es handelt sich teils um ausländische Erzeugnisse, deren Vertretung von den Produzenten übernommen wird, teils um inländische Produkte, die das eigene Angebot ergänzen (Anschlußabsatz). Von den Betrieben des Bauwesens betätigen sich 519 oder über 3% nebenbei im Großhandel. Vor allem die Hoch- und Tiefbauunternehmungen haben oft einen Baustoffgroßhandel angegliedert, der neben eigenen Baustellen auch fremde beliefert. Relativ häufig (5%) sind Geld- und Kreditinstitute mit Nebentätigkeit im Großhandel. Von den Transportbetrieben üben 2%, von den gastgewerblichen Betrieben 1% zusätzlich eine Großhandelstätigkeit aus.

#### Großhandelsumsätze anderer Wirtschaftszweige<sup>1)</sup>

Jahr	Insgesamt Mill. S	Land- u. Forstwirtschaft	davon		
			Gewerbl. Produktion <sup>2)</sup>	Einzelhandel	übrige Wirtschaftsbereiche
			in %		
1956	6 577 9	0 4	66 1	27 4	6 1
1957	7 728 0	0 3	60 4	30 3	9 0
1958	7 820 1	0 1	65 1	25 5	9 3
1960	9 827 4	0 2	65 9	24 2	9 7
1962	11 819 3	0 1	60 3	22 3	17 3
1963	13.625 8	0 2	59 8	33 4 <sup>3)</sup>	6 6

<sup>1)</sup> Nach der Umsatzsteuerstatistik des Österreichischen Statistischen Zentralamtes. Über die Abgrenzung dieser Umsätze siehe S. 4, Fußnote \*) — <sup>2)</sup> Einschließlich Bauwesen — <sup>3)</sup> Einschließlich Tankstellen

Die Nebentätigkeiten der verschiedenen Wirtschaftszweige im Großhandel sind nicht unbedeutend. Die 5.540 Betriebe, die sich 1964 zusätzlich mit dem Großhandel befaßten, entsprechen fast einem Drittel der Betriebe des institutionellen Großhandels; die Großhandelsumsätze der anderen Wirtschaftszweige erreichten 1963 13 6 Mrd. S, d. s. 16% der institutionellen Großhandelsumsätze. Von den einzelnen Wirtschaftszweigen hat die gewerbliche Produktion den weitaus größten Anteil an der Nebenbetätigung im Großhandel. Auf sie entfielen fast 70% (1964) der

Betriebe, die sich zusätzlich mit dem Großhandel befassen und 60% (1963) der Großhandelsumsätze dieser Betriebe. Innerhalb von Industrie und Gewerbe haben vor allem die Eisen- und Metallzweige sowie die Nahrungs- und Genußmittelbetriebe eine größere Bedeutung als Konkurrenten des institutionellen Großhandels. Diese beiden Branchen allein bestritten 1963 rund 64% der Großhandelsumsätze der gewerblichen Produzenten. Auf die Erzeugung und Verarbeitung von Chemikalien entfielen 9%, auf die Textilbetriebe 6%, auf die Holzbearbeitung sowie die Erzeugung und Verarbeitung von Papier je 5%, auf die Produktion von Steinen und Erden 4% dieser Umsätze. Eine ähnliche Reihung der Branchengruppen ergibt sich auch aus der Zahl der Betriebe mit Nebentätigkeiten im Großhandel. Den zweitgrößten Anteil am „außerinstitutionellen“ Großhandel hat der Einzelhandel (14% der Betriebe mit Nebentätigkeiten im Großhandel und 33% ihrer Umsätze). Von den übrigen Wirtschaftszweigen spielen, gemessen an der Zahl der Betriebe das Gastgewerbe (8%), gemessen an den Umsätzen die Handelsnebenbetriebe<sup>1)</sup> (3%) eine größere Rolle.

In welchem Umfang der institutionelle Großhandel durch den Direktabsatz der Produzenten ausgeschaltet wird, läßt sich statistisch nicht vollständig ermitteln. Mit Hilfe der Umsatzsteuer können nur die steuerlich begünstigten Großhandelsumsätze erfaßt werden, d. h. die Lieferungen erworbener, nicht verarbeiteter oder bearbeiteter Waren durch Unternehmer an andere Unternehmer für Betriebszwecke. Das trifft für den institutionellen Großhandel und die Nebentätigkeit anderer Wirtschaftszweige im Großhandel zu. Der Absatz von selbsterzeugter Ware an Weiterverarbeiter oder Wiederverkäufer gilt nicht als Großhandel im Sinne des Umsatzsteuerrechtes und wird zum normalen Satz (gewisse landwirtschaftliche Produkte zu einem ermäßigten Satz) versteuert<sup>2)</sup>. Auch Untersuchungen über die Absatzwege der verschiedenen Produktionszweige, wie sie etwa in der Bundesrepublik Deutschland für verschiedene Zwecke (Berechnung von Verteilungskosten, Input-Output-Tabelle, Strukturanalysen u. ä.) durchgeführt wurden, fehlen in Österreich. Nur der Direktexport der Produzenten kann erfaßt werden, da er wie alle Ausfuhrlieferungen von der Umsatzsteuer befreit ist und daher gesondert ausgewiesen wird. 1963 betrug nach der Umsatzsteuerstatistik die Export-

<sup>1)</sup> Unter Handelsnebenbetriebe sind Verleih, Vermittlung, Agenturen, Lagerung und Aufbewahrung, Werbewesen, Auskunfteien u. ä. zu verstehen

<sup>2)</sup> Das trifft auch für den Absatz über Vertriebsunternehmungen zu, die in einem Organschaftsverhältnis zur produzierenden Mutterfirma stehen, da Organträger und Organgesellschaften umsatzsteuerrechtlich eine Einheit sind. Innenumsätze zwischen den in einem Organschaftsverhältnis stehenden Unternehmen gibt es nicht.

umsätze der verschiedenen Produktionszweige (Industrie, Gewerbe, Land- und Forstwirtschaft) fast 29 Mrd. S oder 84% der gesamten österreichischen Ausfuhr<sup>1)</sup> und 34% der institutionellen Großhandelsumsätze. Diese Anteile sind im Laufe der letzten Jahre nahezu ständig gestiegen (1956 betrug sie noch 72% und 30%).

### Entwicklung seit 1956

Trotz der Übernahme von Großhandelsfunktionen durch andere Wirtschaftszweige hat der institutionelle Großhandel in den letzten 10 Jahren kräftig expandiert. Von 1956 bis 1966 sind seine Umsätze<sup>2)</sup> um 118% oder durchschnittlich 8% pro Jahr gewachsen, etwa so stark wie das Brutto-Nationalprodukt<sup>3)</sup>. Real haben die Großhandelsumsätze sogar stärker zugenommen (um durchschnittlich 6,5% pro Jahr) als das Brutto-Nationalprodukt (4,5%), da der Preisauftrieb in verschiedenen anderen Wirtschaftszweigen (insbesondere Baugewerbe, Wohnungswirtschaft, öffentlicher Dienst) viel größer war als im Großhandel<sup>4)</sup>.

Innerhalb des beobachteten Zeitraumes war die Entwicklung sehr unterschiedlich. Von 1956 bis 1958 wuchsen die realen Umsätze des Großhandels schwächer (um 3% pro Jahr) als das Brutto-Nationalprodukt (5%)<sup>5)</sup>, seither aber stärker. Besonders groß

1) Gemessen an den in der Umsatzsteuerstatistik ausgewiesenen Exportumsätzen, die 1963 um 0,5 Mrd. S oder 1% niedriger waren als die Ausfuhr nach der Außenhandelsstatistik, erhöht sich der Anteil auf 85%. Der Unterschied dürfte hauptsächlich mit Differenzen in der zeitlichen Abgrenzung und damit zusammenhängen, daß auch in den mit Durchschnittssätzen besteuerten Umsätzen Ausfuhren enthalten sind. Das Fehlen der Kleinbetragsfälle und der nichtbuchführenden Landwirte dürfte dagegen für den Export kaum eine Rolle spielen.

2) In diesem und im folgenden Abschnitt werden nur die institutionellen Großhandelsumsätze besprochen.

3) Die Wertschöpfung des institutionellen Großhandels, die in das Brutto-Nationalprodukt eingeht, ist noch etwas stärker gewachsen (um 126%) als seine Umsätze, da die Wertschöpfungsquote leicht zugenommen hat (von 13,5% auf 14,0%).

4) Diese Umsatzentwicklung des Großhandels ergibt sich aus dem vom Institut ab 1958 berechneten Index der Großhandelsumsätze und aus der Umsatzsteuerstatistik für die Jahre 1956 bis 1958. Nimmt man dagegen die Umsatzsteuerstatistik als Grundlage der Entwicklung bis 1963 und verkettet sie für die letzten drei Jahre mit dem Umsatzindex des Institutes, so läßt sich für die Zeit von 1956 bis 1966 ein durchschnittlicher Umsatzzuwachs von nominell 7,5%, real 6%, pro Jahr errechnen. Da aber die Ergebnisse der Umsatzsteuerstatistik vor allem wegen der oftmals geänderten Klassifizierung der Steuerpflichtigen im Zeitablauf nicht streng vergleichbar sind, wird für die Jahre ab 1958 der Umsatzindex des Institutes als Grundlage der Entwicklung gewählt, zumal da er auch stärker nach Branchen gegliedert ist.

5) Wie weit jedoch der aus der Umsatzsteuerstatistik ermittelte schwache Zuwachs der Umsätze des institutionellen Großhandels „echt“ ist oder hauptsächlich auf Unterschiede in der statistischen Erfassung beruht, läßt sich nicht feststellen.

war der Abstand in den Jahren 1958 bis 1963, als die Großhandelsumsätze real um durchschnittlich 8% pro Jahr zunahmen, das Brutto-Nationalprodukt aber nur um 4% pro Jahr stieg.

Die überdurchschnittliche Expansion des Großhandels seit 1958 ist hauptsächlich strukturbedingt. Sie läßt sich vor allem damit erklären, daß die Nachfrage nach einigen Waren, die meist über den Großhandel abgesetzt werden und einen bedeutenden Teil der Großhandelsumsätze bestreiten, stark zugenommen hat. Dazu zählen insbesondere Kraftfahrzeuge, Mineralölerzeugnisse, Baustoffe, Maschinen (hauptsächlich Büromaschinen, landwirtschaftliche Maschinen, maschinelle Ausrüstungen für das Gewerbe u. ä.) und Elektrogeräte. Diese Waren werden zum Großteil von Großhändlern importiert. Aber auch andere Einfuhren, die vorwiegend über den Großhandel abgewickelt werden, sind teilweise überdurchschnittlich (gemessen am allgemeinen wirtschaftlichen Wachstum) gestiegen. Darunter ist u. a. die Einfuhr von Metallen, Metallwaren, chemischen und pharmazeutischen Produkten, kosmetischen Erzeugnissen, wo der Direktimport wegen der Zersplitterung des Absatzmarktes kaum möglich ist. Aber auch die Einfuhr verschiedener landwirtschaftlicher Produkte (vor allem Vieh und Fleisch, Molkereierzeugnisse, Eier, Futtermittel) und Lebensmittel, die ebenfalls meist über den Großhandel geht, ist in einzelnen Jahren (insbesondere 1962 und 1965) sehr kräftig gestiegen.

Der Zusammenhang zwischen der Entwicklung von Großhandelsumsätzen und Importen läßt sich statistisch gut nachweisen. Eine graphische Darstellung

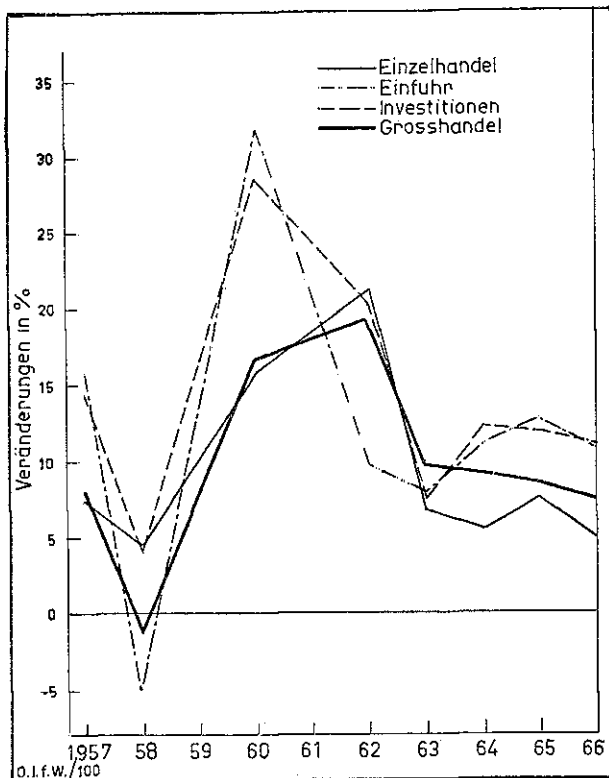
Entwicklung der Großhandelsumsätze und anderer wirtschaftlicher Größen

	1956/58	1958/63	1964	1965	1966	1956/66
	Realer Zuwachs pro Jahr in %					
Großhandelsumsätze <sup>1)</sup>	+2,9	+8,5	+6,5	+6,3	+5,2	+6,6
Einzelhandelsumsätze <sup>2)</sup>	+4,5	+5,8	+3,1	+3,2	+3,6	+4,8
Außenhandelsvolumen <sup>3)</sup>	+6,6	+10,4	+10,0	+10,3	+8,5	+9,4
Einfuhr <sup>3)</sup>	+8,1	+11,3	+12,9	+12,6	+9,5	+10,8
Ausfuhr <sup>3)</sup>	+5,0	+9,2	+6,2	+7,2	+6,6	+7,6
Industrie- produktion <sup>4)</sup>	+4,1	+5,5	+7,9	+3,7	+3,1	+5,0
Land- u. forst- wirtschaftl. Produktion <sup>5)</sup>	+7,7	+1,2	+5,8	-7,9	+4,2	+2,3
Brutto-Investitionen <sup>6)</sup>	+6,3	+6,8	+9,0	+4,7	+7,3	+6,8
Brutto-National- produkt <sup>6)</sup>	+5,0	+4,4	+6,6	+3,0	+4,3	+4,6

1) Ab 1958 nach dem Umsatzindex des Institutes vorher nach der Umsatzsteuerstatistik — 2) Nach dem Umsatzindex des Institutes — 3) Nach Berechnungen des Statistischen Zentralamtes. — 4) Nach dem Produktionsindex des Institutes. — 5) Rohertrag nach der Volkseinkommensrechnung — 6) Nach der Volkseinkommensrechnung.

der Veränderungen gegen das Vorjahr zeigt<sup>1)</sup>, daß sich die Umsätze des Großhandels im allgemeinen ähnlich entwickeln wie die des Einzelhandels. Nehmen aber die Importe stärker zu als die Einzelhandelsumsätze, so ist auch die Zuwachsrate im Großhandel höher als im Einzelhandel und umgekehrt. Aber auch die Investitionstätigkeit scheint die Entwicklung der Großhandelsumsätze zu beeinflussen, da verschiedene, insbesondere importierte Investitionsgüter und Materialien für bauliche Investitionen über den Großhandel bezogen werden. Dagegen wirken sich Industrieproduktion und Ausfuhr infolge des stark verbreiteten Direktabsatzes nur wenig auf die Entwicklung der Großhandelsumsätze aus. Auch die landwirtschaftliche Produktion, die nur zum Teil über den Großhandel (landwirtschaftliche Warengenossenschaften) abgesetzt wird, übt kaum einen Einfluß auf die Großhandelstätigkeit aus.

**Umsätze im Groß- und Einzelhandel, Einfuhren und Investitionen**



Die Umsätze des Großhandels haben sich in den letzten Jahren im allgemeinen ähnlich entwickelt wie die des Einzelhandels. Aber auch die Einfuhren haben den Geschäftsgang im Großhandel beeinflußt. Wenn die Importe stärker zunahm als die Einzelhandelsumsätze, war gewöhnlich auch die Zuwachsrate im Großhandel höher und umgekehrt.

<sup>1)</sup> Da sowohl die Ergebnisse der Umsatzsteuerstatistik als auch der Index der Großhandelsumsätze nicht für alle Jahre vorliegen, mußten teilweise zweijährige Zuwachsraten verwendet werden.

Nach 1963 ließ die Expansion des Großhandels merklich nach. Der reale Umsatzzuwachs sank von durchschnittlich 8,5% pro Jahr in der Zeit von 1958 bis 1963 ständig bis auf 5% im Jahre 1966 (nominell von 10% auf 7%). In den meisten übrigen Bereichen der Wirtschaft war die Entwicklung dagegen schwankend. Die Umsätze des Einzelhandels nahmen zwar in den Jahren 1964 und 1965 real nur um je 3% zu, gegen durchschnittlich fast 6% pro Jahr von 1958 bis 1963, 1966 erhöhte sich die Zuwachsrate aber wieder auf mehr als 3,5%. Demgegenüber wuchs das Einfuhrvolumen 1964 und 1965 stärker (je 13%) als von 1958 bis 1963 (durchschnittlich 11% pro Jahr), 1966 aber schwächer (9,5%). Aus den statistischen Ergebnissen der letzten Jahre kann man allgemein schließen, daß sich die reale Umsatzentwicklung des Großhandels als gewogener Durchschnitt aus der Veränderung der Einzelhandelsumsätze und der Einfuhr ergibt, wobei dem Einzelhandel ein etwa doppelt so hohes Gewicht zukommt wie der Einfuhr.

**Umsatz- und Preisentwicklung im Großhandel**

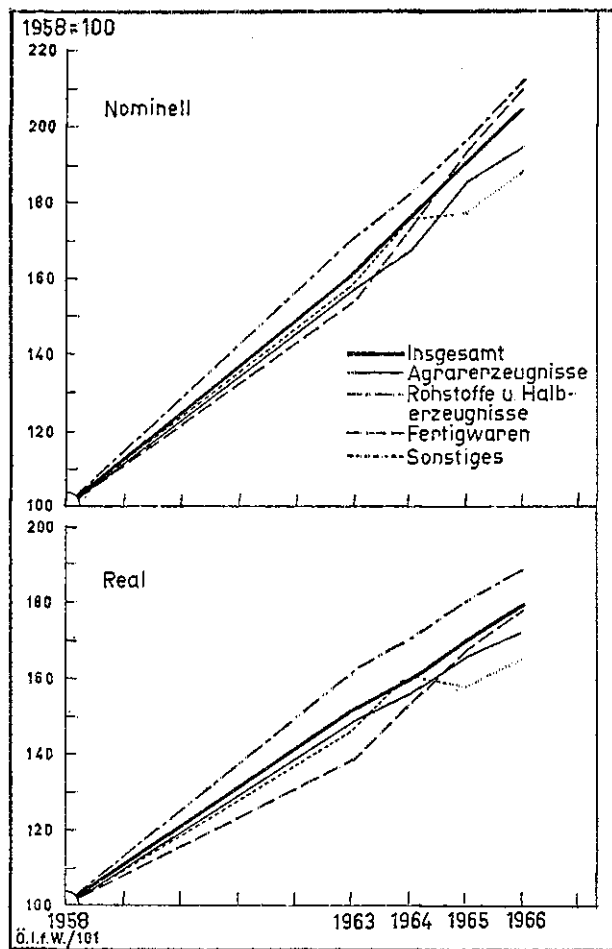
Zeit	Umsätze		Preise
	nominell	real	
Veränderung in % pro Jahr			
1958/63	+9,9	+8,5	+1,4
1964	+9,1	+6,5	+2,4
1965	+8,5	+6,3	+2,1
1966	+7,4	+5,2	+2,1
1958/66	+9,3	+7,5	+1,7

Q: Institutsberechnung

Die Umsätze entwickelten sich in den einzelnen Branchen des Großhandels sehr unterschiedlich. Branchen, die hauptsächlich Rohstoffe und Halberzeugnisse, Fertigwaren für Investitionszwecke oder langlebige Konsumgüter führen, schnitten infolge der lebhaften Nachfrage im allgemeinen besser ab als der Großhandel mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen oder kurzlebigen Fertigwaren. Von 1958 bis 1966 erzielte vor allem der Großhandel mit Mineralölprodukten (+209%), Maschinen (+142%), Metallen und Metallhalbfabrikaten (+137%), Fahrzeugen und Zubehör (+136%), Baustoffen (+134%) überdurchschnittliche Umsatzsteigerungen. Von den kurzlebigen Konsumgütern gingen nur Parfümeriewaren im Großhandel relativ gut (+120%), da die Nachfrage der Einzelhändler und Friseure und dadurch auch die Einfuhren stark stiegen. (Von 1958 bis 1966 nahmen die Importe von kosmetischen Erzeugnissen, einschließlich ätherischen Ölen um 240% zu, die gesamte Einfuhr aber nur um 117%.) Aber auch die überdurchschnittliche Umsatzsteigerung in den anderen angeführten Branchen hängt zum Teil mit der starken Zunahme der Einfuhr zusammen. So sind z. B. von 1958 bis 1966 die Importe von Metal-

len (einschließlich Eisen und Stahl) um 184%, die von Maschinen um 144% gestiegen. Freilich geht nur ein Teil dieser Importe über den einschlägigen Großhandel, der in geringem Umfang auch inländische Erzeugnisse vertreibt.

**Nominelle und reale Umsatzentwicklung im Großhandel**

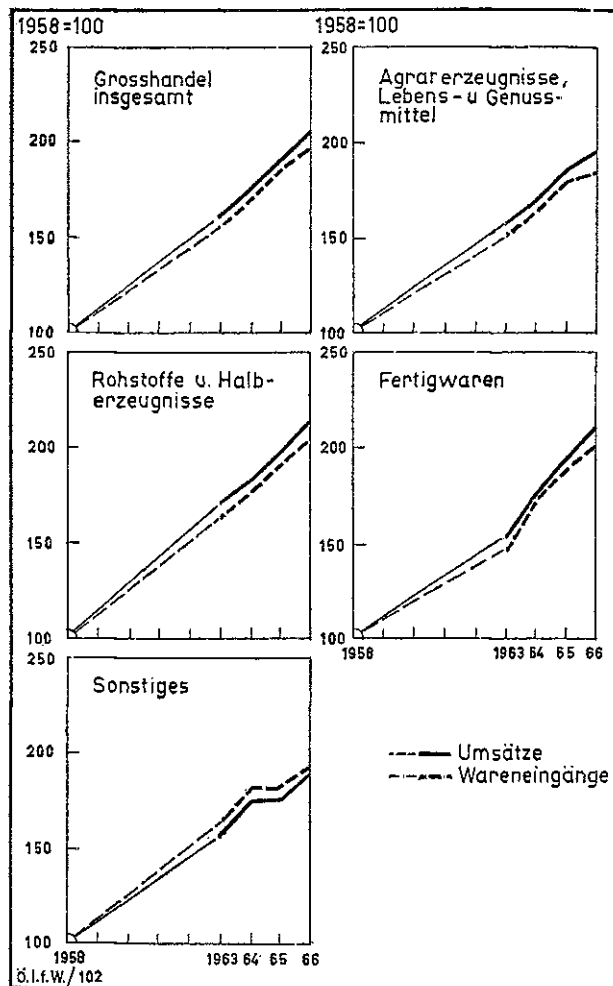


Von 1958 bis 1963 sind die Umsätze des Großhandels mit Rohstoffen und Halberzeugnissen überdurchschnittlich gestiegen, in den letzten Jahren schnitt dagegen der Großhandel mit Fertigwaren am besten ab.

Am schlechtesten schnitt der Großhandel mit Brennstoffen ab. Seine Umsätze sind seit 1963 rückläufig und waren 1966 nur noch um 7% höher als 1958. Das hängt vor allem mit dem seit 1963 ständig sinkenden Kohlenbedarf der Haushalte und des Kleingewerbes zusammen, der hauptsächlich über den Großhandel gedeckt wird<sup>1)</sup>. Aber auch im Großhandel mit Textilwaren (+40%) und Holz (+52%) blieb der Zuwachs von 1958 bis 1966 merklich hinter dem Durchschnitt

<sup>1)</sup> Von 1963 bis 1966 ist nach Angaben der Obersten Bergbehörde der Kohlenabsatz für Hausbrand und Kleingewerbe mengenmäßig (auf Steinkohlenwerte umgerechnet) um 24% zurückgegangen.

**Indizes der Umsätze und Wareneingänge Im Großhandel**



Von 1958 bis 1966 sind die Wareneingänge im gesamten Großhandel und in den meisten Branchengruppen weniger gestiegen als die Umsätze, wiewohl die Spannen eher zugenommen haben. Das läßt auf eine zurückhaltende Lagerpolitik des Großhandels schließen.

zurück. Die geringe Umsatzsteigerung im Textilgroßhandel beruht nicht nur auf dem relativ schwachen Absatz und der vorsichtigen Einkaufspolitik des einschlägigen Einzelhandels, sondern auch darauf, daß der Direktabsatz der Industrie in diesem Bereich wächst. Dafür spricht u. a., daß nach der Einzelhandelsstatistik des Institutes von 1958 bis 1966 die Umsätze (+50%) und Wareneingänge (+47%) der Textilfachgeschäfte stärker zugenommen haben als die Verkäufe des einschlägigen Großhandels. Der schwache Geschäftsgang des Holzgroßhandels hängt dagegen hauptsächlich mit der ungünstigen Entwicklung des Holzexportes zusammen. Nach einer geringen Steigerung von 1958 bis 1960 nahm die Holzexporte seither fast ständig ab. Ihr Wert war 1966 um 5% niedriger als 1958. Die Umsätze von Fellen, Häuten und Leder (+78%), landwirtschaftlichen Produkten (+84%) und Waren verschiedener Art

## Entwicklung der Umsätze und Wareneingänge im Großhandel nach Branchen

Branche bzw. Branchengruppe	Umsätze					Wareneingänge				
	1958/63	1964	1965	1966	1958/66	1958/63	1964	1965	1966	1958/66
	Nominationale Veränderung in %					Nominationale Veränderung in %				
	pro Jahr			insgesamt		pro Jahr			insgesamt	
Lebensmittel u. Getränke	+ 9,9	+ 8,3	+ 8,1	+ 8,4	+103,8	+ 9,0	+ 7,5	+ 8,8	+ 5,8	+ 90,8
Landesprodukte	+ 8,8	+ 4,6	+14,0	+ 0,8	+ 83,5	+ 8,2	+ 5,6	+12,3	+ 0,1	+ 75,9
Mineralöl	+18,3	+ 8,9	+ 8,2	+13,3	+209,4	+16,1	+ 9,3	+ 8,5	+12,7	+181,9
Brennstoffe	+ 4,9	- 6,3	+ 0,4	-10,5	+ 7,1	+ 5,6	- 8,7	+ 1,7	-11,7	+ 7,6
Holz	+ 6,7	+ 0,3	+ 7,4	+ 2,1	+ 52,1	+ 5,9	+ 1,2	+ 7,2	+ 3,0	+ 48,9
Baustoffe	+11,3	+12,4	+ 9,3	+11,1	+133,6	+10,6	+12,1	+10,4	+11,7	+129,3
Chemikalien u. Pharmazeutika	+ 9,1	+10,3	+12,1	+12,2	+114,7	+10,8 <sup>1)</sup>	+11,4 <sup>1)</sup>	+12,2 <sup>1)</sup>	+14,7 <sup>1)</sup>	+141,3 <sup>1)</sup>
Maschinen	+12,7	+12,3	+13,2	+ 4,6	+141,9	+10,9	+17,4	+ 9,9	- 0,7	+114,6
Fahrzeuge u. Zubehör	+10,4	+13,1	+12,5	+13,3	+135,9	+ 9,7	+ 8,1	+10,2	+15,0	+118,0
Elektrowaren	+ 9,6	+11,8	+ 6,2	+ 9,2	+105,3	+ 9,7	+11,6	+ 5,2	+ 8,8	+103,3
Metalle u. Metallhalbfabrikate	+10,2	+18,7	+ 9,8	+11,2	+136,5	+ 9,4	+16,4	+ 8,0	+12,6	+122,0
Eisen- u. Metallwaren	+ 7,1	+20,2	+13,3	+10,2	+111,5	+ 6,4	+26,9	+12,3	+ 7,7	+109,8
Felle, Häute, Leder	+ 7,0	+10,1	+ 6,1	+ 8,7	+ 77,9	+ 7,1	+ 9,9	+ 9,3	+ 4,8	+ 77,4
Papier, Papierwaren, Druck-Erzeugnisse	+ 8,6	+ 7,1	+12,6	+12,4	+105,2	+ 7,8	+ 6,9	+15,6	+14,3	+105,2
Textilien	+ 4,2	+ 7,0	+ 5,3	+ 0,9	+ 39,7	+ 4,1	+ 3,8	+ 2,8	+ 1,5	+ 32,3
Parfumeriewaren	+11,3	+10,4	+ 9,1	+ 7,0	+120,1	+13,3	+ 5,0	+ 8,8	+ 8,7	+131,7
Waren verschiedener Art	+ 9,5	+11,5	+ 1,1	+ 6,3	+ 88,4	+10,4	+10,6	+ 0,2	+ 6,5	+ 93,2
<b>Großhandel insgesamt</b>	<b>+ 9,9</b>	<b>+ 9,1</b>	<b>+ 8,5</b>	<b>+ 7,4</b>	<b>+104,1</b>	<b>+ 9,4</b>	<b>+ 8,8</b>	<b>+ 8,1</b>	<b>+ 6,7</b>	<b>+ 96,9</b>
Agrarerzeugnisse	+ 9,5	+ 6,6	+10,6	+ 5,1	+ 94,7	+ 8,7	+ 6,7	+10,3	+ 3,3	+ 84,1
Rohstoffe u. Halberzeugnisse	+11,2	+ 7,3	+ 7,6	+ 8,1	+112,5	+10,5	+ 6,6	+ 7,8	+ 8,0	+104,8
Fertigwaren	+ 8,8	+13,3	+11,3	+ 9,2	+110,3	+ 8,3	+14,0	+10,0	+ 8,4	+102,2
Sonstiges	+ 9,5	+11,5	+ 1,1	+ 6,3	+ 88,4	+10,4	+10,6	+ 0,2	+ 6,5	+ 93,2

Q: Institutberechnung — 1) Ohne Pharmazeutika.

(+88%) konnten ebenfalls nur relativ schwach gesteigert werden. Der Großhandel mit Lebensmitteln und Getränken (+104%), Papier, Papierwaren und Druck-Erzeugnissen sowie Elektrowaren (je +105%) entwickelte sich annähernd durchschnittlich. Der Großhandel mit Eisen- und Metallwaren, der bis 1963 schwach ging, wuchs in den folgenden Jahren zum Teil überdurchschnittlich. 1966 waren seine Umsätze um 112% höher als 1958.

Aber auch die anderen Branchen schnitten in den einzelnen Jahren des erfaßten Zeitraumes ungleich ab. So fiel z. B. der große Vorsprung des Mineralölgroßhandels vor allem in die Jahre bis 1963. 1964 und 1965 waren die Zuwachsraten niedriger als im Durchschnitt des gesamten Großhandels. Andererseits haben sich die Umsätze von Elektrowaren 1964 und 1966 überdurchschnittlich belebt (+12% und +9%), wogegen sie in anderen Jahren relativ schwach zunahm. Der Großhandel mit Landesprodukten, dessen Expansion bis 1964 unter dem Durchschnitt blieb, konnte seine Umsätze 1965 mit der sprunghaften Zunahme der Einfuhren (insbesondere von Getreide, Obst und Gemüse) stärker steigern als alle anderen Branchen. Die Umsätze des Maschinengroßhandels, die bis 1965 um durchschnittlich 13% pro Jahr gestiegen waren, nahmen 1966 infolge der schwachen Investitionstätigkeit im zweiten Halbjahr<sup>1)</sup> nur um 5% (real um etwa 3%) zu. Das für den gesamten Großhandel deutliche Nachlassen des

Umsatzwachstums seit 1963 ist somit das Ergebnis sehr unterschiedlicher Entwicklungen in den einzelnen Branchen. Von den erfaßten Branchen zeigt nur der Großhandel mit Parfumeriewaren eine kontinuierliche Abnahme der Zuwachsraten seit 1963.

Real sind die Umsätze in allen Branchen seit 1958 schwächer gewachsen als nominell, da die Großhandelspreise durchwegs stiegen. Die einzelnen Warengruppen verteuerten sich jedoch sehr ungleich. Unter dem Durchschnitt (+14%) blieben insbesondere Chemikalien und Pharmazeutika, Mineralölerzeugnisse, Parfumeriewaren, Textilien und Landesprodukte. Besonders stark erhöhten sich die Preise für Felle, Häute und Leder, Maschinen, Metalle und Metallhalbfabrikate, Eisen- und Metallwaren, Brennstoffe, Elektrowaren. Dadurch ist die Reihung der Branchen nach ihrem realen Umsatzzuwachs von 1958 bis 1966 etwas anders als die nach dem nominellen.

Die Einkaufspolitik des Großhandels zielt im allgemeinen auf eine möglichst knappe Lagerhaltung ab. Da wahrscheinlich auch die Spannen stiegen, nahmen seine Wareneingänge von 1958 bis 1966 etwas weniger zu (+97%) als die Umsätze (+104%). Von den einzelnen Branchen hat nur der Großhandel mit Par-

11% im 1. Halbjahr. Im Jahresergebnis 1966 war aber die Zuwachsrate (+8%) größer als 1965 (+6%) und etwa gleich groß wie 1964. Der Unterschied gegenüber der Umsatzentwicklung im Maschinengroßhandel erklärt sich vor allem daraus, daß nur ein geringer Teil dieser Investitionen (schätzungsweise 15% bis 20%) über den Großhandel abgewickelt wird.

<sup>1)</sup> Nach der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung waren die Investitionen von Maschinen und Elektrogeräten im 2. Halbjahr 1966 real um 5% höher als im Vorjahr, gegen

fumeriewaren (+132%) und der mit Waren verschiedener Art (+93%) seine Einkäufe hauptsächlich wegen des sprunghaft wachsenden Warenangebotes stärker gesteigert<sup>1)</sup> als die Umsätze (+120% und +88%).

Freilich war die Entwicklung nicht in allen Jahren gleich. So sind z. B. die Wareneingänge im Großhandel mit Maschinen, Eisen- und Metallwaren 1964, im Großhandel mit Brennstoffen, Baustoffen, Fellen, Häuten, Leder 1965 stärker gewachsen als die Umsätze. Der in der Regel unbeabsichtigte Lagerzuwachs wurde jedoch meist im nächsten Jahr durch geringere Wareneingänge korrigiert. Im gesamten Großhandel blieb dagegen in allen Jahren die Zuwachsrate der Wareneingänge hinter der der Umsätze etwas zurück.

## Saisonverlauf

Die monatliche Umsatzentwicklung des Großhandels läßt einen von Branche zu Branche stark abweichenden Saisonrhythmus erkennen. Eine graphische Darstellung der monatlichen Umsatzindizes zeigt, daß z. B. der Großhandel mit Lebensmitteln und Getränken, Mineralölzeugnissen, Metallen und Metallhalbfabrikaten, teilweise auch der mit Elektrowaren trotz Rückgängen in einzelnen Monaten eine von Jahresanfang zu Jahresende steigende Umsatztendenz hat. In diesen Branchen wird gewöhnlich im Jänner oder Februar am wenigsten, im Oktober, November und Dezember am meisten verkauft. Die Saisonauschläge — gemessen am durchschnittlichen Abstand zwischen dem niedrigsten und höchsten Umsatz der letzten vier Jahre — sind im Großhandel mit Lebensmitteln und Getränken (+47%) und im Mineralölgroßhandel (+55%) relativ gering, in den anderen beiden Branchen dagegen höher (+75% und +97%). Demgegenüber ist der Großhandel mit Brennstoffen durch eine annähernd V-förmige Saisonkurve gekennzeichnet. Ein Umsatz Tief in den Monaten April und Mai teilt das Jahr in zwei ungleich lange, jedoch annähernd gleich stark ausgeprägte Saisonabschnitte. Der Abstand zwischen den extremen Umsatzwerten ist sehr hoch (durchschnittlich +148%).

Die monatliche Entwicklung der Umsätze des Baustoffgroßhandels entspricht im allgemeinen dem Verlauf der Bausaison. Die Verkäufe steigen zunächst

<sup>1)</sup> Auch im Großhandel mit Chemikalien und Pharmazeutika wird der Zuwachs der Wareneingänge von 1958 bis 1966 höher (+141%) ausgewiesen als der der Umsätze (+115%). Dieser Unterschied ist jedoch nicht „echt“ und erklärt sich daraus, daß die Wareneingänge des Großhandels mit Pharmazeutika nicht erfaßt werden konnten. Im Großhandel mit Chemikalien allein (ohne Pharmazeutika) erhöhten sich die Wareneingänge ebenfalls schwächer als die Umsätze.

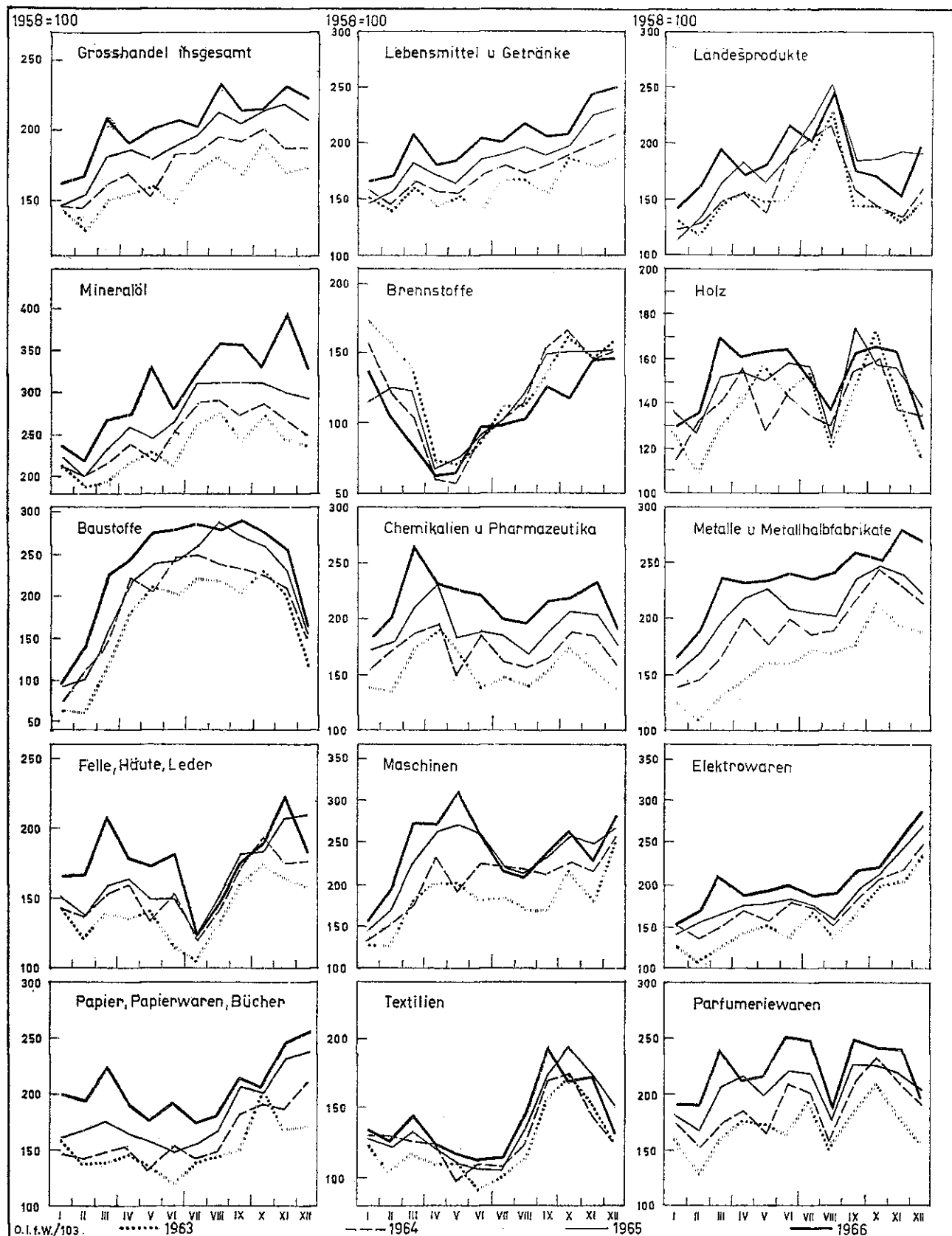
steil bis März/April, dann flacher etwa bis Juni, halten annähernd auf gleicher Höhe bis September/Oktober und nehmen nachher rasch bis Ende des Jahres ab, bleiben jedoch über dem Tiefstand vom Jahresanfang. Diese Saisonkurve hat die Form einer etwas abgeflachten Parabel. Der Unterschied zwischen höchstem und niedrigstem Umsatz ist größer als in allen anderen Branchen (durchschnittlich +232%). Einige Sparten (insbesondere der Großhandel mit Holz und Parfumeriewaren) haben sogar drei Umsatztiefpunkte, und zwar zu Beginn des Jahres, im August und im Dezember. Die Zacken sind jedoch im allgemeinen wenig ausgeprägt: der höchste Umsatz liegt um 42% bzw. 45% über dem niedrigsten. Die von den Tiefpunkten begrenzten zwei Saisonabschnitte sind ungleich lang, weisen jedoch annähernd gleich hohe Monatsumsätze auf. Auch in verschiedenen anderen Branchen zeichnen sich zwei Hauptsaisonen ab, deren Bedeutung jedoch sehr unterschiedlich ist. So verlagert sich im Großhandel mit Chemikalien und Pharmazeutika, insbesondere aber im Maschinengroßhandel das Hauptgeschäft zunehmend auf das Frühjahr, vermutlich weil ein wachsender Teil der Investitionsnachfrage in die erste Jahreshälfte fällt. Demgegenüber ist vor allem im Großhandel mit Textilien, Fellen, Häuten, Leder sowie Papier, Papierwaren, Druck-Erzeugnissen, deren Absatz großteils von der Nachfrage des Einzelhandels abhängt, die Herbstsaison stärker ausgeprägt als die Frühjahrsaison. Landesprodukte werden vor allem erntebedingt am meisten in den Monaten Juni bis August verkauft. Anfang und Ende des Jahres sind die Umsätze relativ niedrig.

Obwohl die Saisonbilder der einzelnen Branchen sehr verschieden sind, lassen die gesamten Großhandelsumsätze, wenn man von den Rückgängen in zwei bis drei Monaten absieht, innerhalb des Jahres eine deutlich steigende Tendenz erkennen. Diese Saisonbewegung entspricht weitgehend jener der Einzelhandelsumsätze<sup>2)</sup>, allerdings mit dem Unterschied, daß der Großhandel den höchsten Umsatz im November, der Einzelhandel ihn aber erst im Dezember erreicht. Außerdem ist der Abstand zwischen Höhe- und Tiefpunkt im Großhandel kleiner (im Durchschnitt der letzten vier Jahre +46%) als im Einzelhandel (+89%). Diese Unterschiede zeigen sich auch in den durchschnittlichen Abweichungen der Umsätze vom jeweiligen Monatsdurchschnitt. Danach verlaufen die Umsätze des Groß- und Einzelhandels von März bis Oktober nahezu gleichförmig, in den letzten beiden Monaten aber entgegengesetzt.

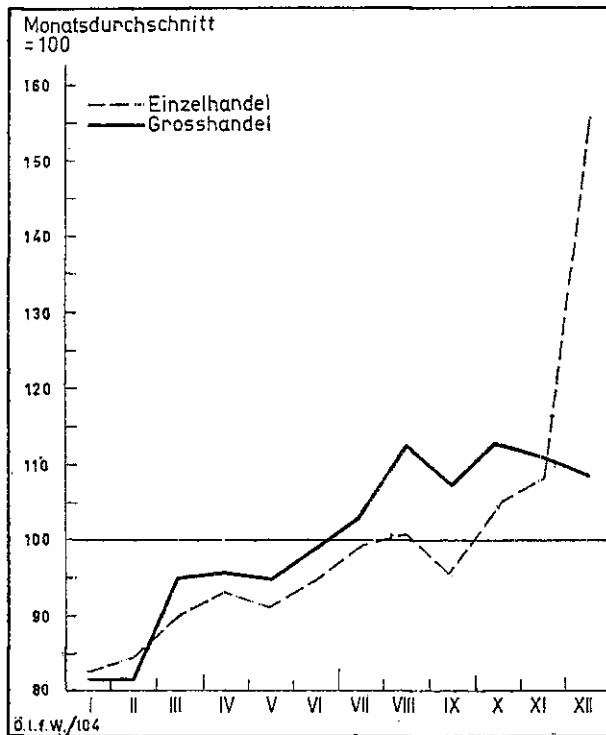
<sup>2)</sup> Siehe „Indizes der Umsätze und Wareneingänge im Einzelhandel“ (Neuberechnung), Beilage Nr. 73 zu den Monatsberichten des Österreichischen Institutes für Wirtschaftsforschung, Oktober 1963.



Monatliche Entwicklung der Umsätze in ausgewählten Branchen des Großhandels



**Abweichungen der Umsätze vom Monatsdurchschnitt im Groß- und Einzelhandel**  
(Durchschnitt der Jahre 1963 bis 1966)



Die Darstellung zeigt, daß die Umsätze des Großhandels eine ähnliche Saisonbewegung haben wie die des Einzelhandels, nur in den letzten beiden Monaten ist der Verlauf entgegengesetzt. Außerdem ist der Abstand zwischen Höhe- und Tiefpunkt im Großhandel kleiner als im Einzelhandel.

**Saisonausschläge der Umsätze und Wareneingänge im Groß- und Einzelhandel<sup>1)</sup>**

Branche bzw. Branchengruppe	Umsätze Durchschnittlicher <sup>2)</sup> Unterschied zwischen höchstem und niedrigstem Monatsergebnis in %	Wareneingänge Unterschied zwischen höchstem und niedrigstem Monatsergebnis in %
Großhandel insgesamt	+ 46 2	+ 52 6
davon Lebensmittel und Getränke	+ 47 4	+ 53 7
Landesprodukte	+ 91 2	+108 7
Mineralöl	+ 54 8	+ 60 7
Brennstoffe	+147 5	+171 1
Holz	+ 41 9	+ 45 2
Baustoffe	+232 1	+235 6
Chemikalien und Pharmazeutika	+ 38 1	+ 69 2 <sup>3)</sup>
Maschinen	+ 90 9	+ 80 1
Fahrzeuge und Zubehör	+ 87 6	+ 85 9
Elektrowaren	+ 97 1	+ 82 6
Metalle und Metallhalbfabrikate	+ 75 3	+ 80 3
Eisen- und Metallwaren	+ 50 0	+ 46 2
Felle Häute Leder	+ 69 0	+ 57 2
Papier, Papierwaren, Druck-Erz	+ 57 4	+ 65 1
Textilien	+ 80 5	+ 70 4
Parfumeriewaren	+ 44 8	+ 42 7
Waren verschiedener Art	+140 5	+207 4
Einzelhandel insgesamt	+ 89 2	+ 46 9
davon Lebensmittel	+ 57 4	+ 46 2
Bekleidung	+165 8	+132 9
Hausrat und Wohnbedarf	+145 6	+118 2
Sonstige Waren	+154 2	+ 74 8

<sup>1)</sup> Nach den vom Institut berechneten Umsatz- und Wareneingangsindizes. —  
<sup>2)</sup> Durchschnitt aus den Jahren 1963 bis 1966 — <sup>3)</sup> Ohne Pharmazeutika

Da der Großhandel derzeit kaum in größerem Umfang Lagerfunktionen übernimmt, disponiert er meist kurzfristig. Die Saisonbewegung der Wareneingänge weicht daher im allgemeinen nur wenig von der der Umsätze ab. In den meisten Branchen sind jedoch die Saisonausschläge der Wareneingänge größer als die der Umsätze, hauptsächlich weil die Umsatzentwicklung oft nicht richtig eingeschätzt und die unerwünschte Lagerveränderung nachträglich korrigiert wird. Im gesamten Großhandel waren von 1963 bis 1966 die höchsten Wareneingänge (im August oder Oktober) um durchschnittlich 53% größer als die niedrigsten (im Jänner). Bei den Umsätzen betrug der Unterschied 46%.

**Zusammenfassung und Ausblick**

Der institutionelle Großhandel ist in Österreich relativ stark besetzt, obwohl die Betriebsdichte (ein Betrieb auf 418 Einwohner) geringer ist als in der Bundesrepublik Deutschland (ein Betrieb auf 366 Einwohner). Von den rund 17.000 Betrieben erfüllt jedoch nur ein Teil echte Großhandelsfunktionen (insbesondere Sortimentierung, Lagerhaltung, Kreditgewährung, Werbung, Erkundung und Erschließung von Märkten, Förderung des Absatzes der Abnehmer u. ä.). Die zahlreichen Kleinst- und Kleinbetriebe sind meist Aufkäufer, Sammler oder Vermittler (vor allem von land- und forstwirtschaftlichen Produkten), die kaum als Großhändler im eigentlichen Sinne angesehen werden können.

Die kleinen Betriebe werden allmählich von den größeren verdrängt. Die Entwicklung der letzten Jahre zeigt, daß größere Unternehmungen im allgemeinen stärker gewachsen sind als kleine und der Konzentrationsprozeß sich dadurch verstärkt hat. Der Zug zum größeren Betrieb hängt eng mit der Expansion der neuen, rationalisierten Betriebsformen (freiwillige Gruppen und Ketten, Cash-and-Carry-Unternehmungen) sowie des genossenschaftlich organisierten Großhandels (insbesondere der landwirtschaftlichen Warengenossenschaften) zusammen.

Diese Wandlungen in der Größenstruktur des Großhandels werden sich in Zukunft fortsetzen. Die neuen Betriebsformen, die sich vorwiegend für größere Unternehmungen eignen und derzeit noch hauptsächlich auf den Lebensmittelsektor beschränken, dürften allmählich auch in anderen Branchen Eingang finden und dort die kleinen Betriebe verdrängen. Auch außerhalb der Gruppen und Ketten werden hauptsächlich größere Betriebe in der Lage sein, erfolgreich zu rationalisieren und ihre Leistungsfähigkeit zu steigern. Den zusätzlichen Anforderungen, die der Beitritt Österreichs zur EWG an den

Ein- und Ausfuhrhandel stellen wird (insbesondere in bezug auf Erschließung und Beobachtung der Bezugs- und Absatzmärkte, Auslandsverbindungen, Beachtung der vielfältigen Rechtsvorschriften, Kenntnis der verschiedenen Liefer- und Transportbedingungen u. ä.), werden ebenfalls nur größere Unternehmungen entsprechen können. Für die nächsten Jahre ist daher im Großhandel ein gewisser Bereinerungsprozeß zu erwarten, aus dem voraussichtlich wenige aber größere und leistungsfähigere Großhandelsbetriebe hervorgehen werden.

Der institutionelle Großhandel wird zum Teil von anderen Wirtschaftszweigen aus seinem Aufgabenbereich verdrängt. Insbesondere die Industrie übt Großhandelsfunktionen durch eigene Beschaffungs- und Vertriebsabteilungen, Auslieferungslager oder Handelsgesellschaften aus, die zwar rechtlich selbständig sind, jedoch wirtschaftlich und organisatorisch von ihr abhängen. Aber auch mit den preisgebundenen Markenartikeln schränkt die Industrie die Aufgaben des Großhandels ein, da sie neben Verpackung und Darbietung der Ware auch Werbung und Kalkulation übernimmt. Auf den Konsumgütermärkten wird der Großhandel außerdem noch durch die Konzentrationsvorgänge im Einzelhandel ausgeschaltet. Die Großunternehmungen des Einzelhandels, insbesondere Filialbetriebe, Warenhäuser, Versandgeschäfte und Diskonter beziehen ihre Waren meist unter Umgehung des Großhandels direkt vom Erzeuger und treten auch als Importeure auf. Schließlich dringen auch land- und forstwirtschaftliche Produktions- oder Verwertungsgenossenschaften in den Großhandelsbereich ein, indem sie Einzelhändler oder Verarbeitungsbetriebe vor allem mit rasch verderblichen Produkten direkt beliefern. Der Großhandel tritt diesen Ausschaltungstendenzen teilweise dadurch entgegen, daß er ebenfalls in andere Bereiche (insbesondere Produktion, Transport und Einzelhandel) vordringt. Vor allem die Zahl der Großhändler, die an Letztverbraucher verkaufen, nimmt ständig zu.

Daß andere Wirtschaftszweige Großhandelsfunktionen übernehmen geht nicht nur auf Bestrebungen zurück, Bezug und Absatz unmittelbar zu beeinflussen, den Einkauf zu verbilligen und die Verkaufserlöse zu steigern, sondern hängt teilweise auch mit dem Mangel an leistungsfähigen Großhändlern zusammen. Die Chance des Großhandels, Positionen, aus denen er verdrängt wurde, wieder zu gewinnen, liegt daher vor allem in der Verbesserung seiner Leistungen. Neben Rationalisierung, Produktivitätssteigerung und Kostensenkung ist insbesondere auch an Betreuung und Beratung der Abnehmer, Erschließung und Beobachtung der Märkte u. ä. zu denken. Der

Erfolg der freiwilligen Ketten und Gruppen weist in diese Richtung. Mit dem Wachsen der Betriebe und dem fortschreitenden Konzentrationsprozeß im Großhandel dürfte insbesondere das Vordringen der Industrie in den Absatzbereich eher nachlassen. Gewisse Anzeichen für diese Tendenz sind schon jetzt aus der Lockerung der vertikalen Preisbindung und der zunehmenden Verbreitung von Handelsmarken zu erkennen.

Günstige Perspektiven ergeben sich für den Großhandel auch aus dem Beitritt Österreichs zur EWG und dem wachsenden Ostgeschäft. Mit der Ausweitung der Beschaffungs- und Absatzmärkte in der EWG wird der Großhandel voraussichtlich wieder stärker in das Ein- und Ausfuhrgeschäft eingeschaltet werden, da die Markttransparenz abnehmen und der direkte Bezug und Absatz erschwert werden wird. Die Zunahme des Osthandels wird dem Großhandel vor allem deshalb zugute kommen, weil Ein- und Ausfuhr oft gekoppelt werden und daher für das Direktgeschäft meist nicht geeignet sind. Zusätzliche Aufgaben werden sich für den Großhandel, insbesondere im erweiterten Markt durch die wachsende Vermischung der Branchen im Einzelhandel ergeben. Die auf den Bedarf abgestellten, sehr weiten Sortimente können von den Einzelhändlern meist nicht direkt bezogen werden.

Die Zukunft scheint daher dem institutionellen Großhandel neue Entwicklungschancen zu bieten. Nützt er sie, wird er seine Stellung in der Gesamtwirtschaft und seine Struktur entscheidend verändern.

## Anhang

### Grundlagen, Berechnungsmethode und Ergebnisse der Umsatz- und Wareneingangsindizes des Großhandels

#### Umfang und Repräsentation der Erhebung

Die Großhandelsstatistik des Institutes beruht ebenso wie die schon seit langem geführte Einzelhandelsstatistik auf einer *Repräsentativerhebung mit freiwilliger Mitarbeit*. Eine wissenschaftliche Stichprobenerhebung mit Zufallsauswahl ließ sich vor allem deshalb nicht durchführen, weil die Firmen nicht zur Mitarbeit verpflichtet werden konnten. Fällt aber eine größere Zahl der ausgewählten Firmen aus, dann ist der Wert einer wissenschaftlichen Stichprobenerhebung kaum größer als der einer Erhebung auf Grund

freiwilliger Mitarbeit. Wieweit die Ergebnisse einer solchen Erhebung dadurch verzerrt werden, daß — wie vielfach angenommen wird — hauptsächlich fortschrittliche Firmen mit überdurchschnittlicher Leistung zur Mitarbeit bereit sind, läßt sich kaum einwandfrei feststellen. Ein Vergleich der Umsatzentwicklung im Großhandel von 1958 bis 1963 nach dem Umsatzindex des Institutes und nach der Umsatzsteuerstatistik entkräftet jedoch diese Annahme<sup>1)</sup>.

Der Großhandel wurde in der vorliegenden Erhebung *institutionell* abgegrenzt. Es wurden grundsätzlich nur Firmen erfaßt, deren Haupttätigkeit im Großhandel liegt; Nebentätigkeiten anderer Wirtschaftszweige im Großhandel sind nicht berücksichtigt. *Erhebungseinheit* ist das *Unternehmen*. Filialbetriebe werden mit dem Stammbetrieb zusammen erfaßt. Grundsätzlich werden *stets die gleichen Unternehmungen* in die Erhebung einbezogen. Der systematische Fehler in den statistischen Ergebnissen, der dadurch entsteht, daß die Firmenbewegung (Neugründungen und Stilllegungen) nicht berücksichtigt wird, dürfte nicht sehr groß sein, da die Gesamtzahl der Großhandelsunternehmungen und ihre Umsätze dadurch meist nur relativ wenig betroffen werden. Erhoben wird der monatliche Wert der *Großhandelsumsätze* und des *Wareneinganges*. Der Wareneingang der Firmen, die auch im Einzelhandel verkaufen, bezieht sich allerdings auf das ganze Unternehmen. Unter Umsatz wird der Verkaufswert der gelieferten Waren, unabhängig vom Zahlungseingang, verstanden; der Wareneingang ist zu Einstandspreisen, einschließlich Bezugskosten, wie Frachten, Zölle usw., gerechnet. Um die Geheimhaltung zu sichern, werden die Meldungen unter Kenn-Nummern abgegeben, auf Formularen, die das Institut zur Verfügung stellt.

#### Erhebungsbasis und Repräsentation der Umsatzstatistik des Großhandels

Branchengruppe	Zahl der erfaßten Betriebe	Erfasster Umsatz 1958 Mill. S	Repräsentationsgrad	
			Be- triebe <sup>1)</sup>	Um- sätze <sup>2)</sup>
			%	
Agrarerzeugnisse Lebens- und Genußmittel	120	2.775	2 8	18 5
Rohstoffe und Halberzeugnisse	274	6.396	12 3	35 6
Fertigwaren	416	3.933	14 7	32 9
Sonstiges	111	1.602	5 9	29 1
Insgesamt	921	14.706	8 2 <sup>3)</sup>	29 2 <sup>3)</sup>

<sup>1)</sup> Bezogen auf die Betriebsstätten des reinen Großhandels (ohne Nebentätigkeiten) nach der Vorerhebung zur nichtlandwirtschaftlichen Betriebszählung 1964. — <sup>2)</sup> Bezogen auf die institutionellen Großhandelsumsätze nach der Umsatzsteuerstatistik 1958. — <sup>3)</sup> Nur bezogen auf die erfaßten Branchen

<sup>1)</sup> Von 1958 bis 1963 ist der Umsatzindex des Institutes (+61%) wohl etwas stärker gestiegen als die institutionellen Großhandelsumsätze nach der Umsatzsteuerstatistik (+51%). Es muß jedoch berücksichtigt werden, daß die Ergebnisse der Umsatzsteuerstatistik infolge der von Jahr zu Jahr unterschiedlichen Klassifikation der Steuerpflichtigen für die einzelnen Wirtschaftszweige nicht immer streng vergleichbar sind

Insgesamt konnten 809 Großhandelsfirmen (davon zwei landwirtschaftliche Genossenschaftsverbände) mit 921 Betrieben (davon 93 landwirtschaftliche Warengenossenschaften) mit einem Gesamtumsatz im Basisjahr 1958 von 14 7 Mrd. S in die Erhebung einbezogen werden. Damit wurden knapp 8% aller reinen Großhandelsbetriebe (ohne Nebentätigkeit) und etwa 26% der institutionellen Großhandelsumsätze erfaßt. Die Anteile erhöhen sich auf fast 8 1/2% und 29%, wenn man nur die erfaßten Branchen einbezieht, auf die rund 90% aller institutionellen Großhandelsumsätze entfallen. Der *Repräsentationsgrad* ist in den einzelnen Branchen sehr verschieden. Er schwankt nach der Zahl der Betriebe zwischen 2% (Landesprodukte) und 45% (Brennstoffe), nach den Umsätzen zwischen 13% (Holz) und 55% (Parfumeriewaren, Brennstoffe, Baustoffe)<sup>2)</sup>. Die Zahl der erfaßten Firmen liegt in den einzelnen Branchen zwischen 20 (Mineralöl) und 110 (Waren verschiedener Art). Die Erhebungsmasse der Wareneingangstatistik ist etwas geringer und die Repräsentation dadurch etwas schwächer, da nicht alle Firmen bereit oder in der Lage waren, ihre Wareneingänge monatlich zu melden. Die erfaßten Firmen sind über das ganze Bundesgebiet verteilt.

#### Gliederung und Gewichtung

Die Großhandelsstatistik erstreckt sich auf 17 *Branchen*, die in *vier Hauptgruppen* zusammengefaßt wurden. Die Branchengliederung lehnt sich weitgehend an die Einteilung des Handels (bzw. Großhandels) in der Kammerorganisation (Gremien) an. In manchen Fällen mußten mehrere Branchen zusammengefaßt werden, teils weil in den einzelnen Branchen zu wenige Firmen erfaßt werden konnten, teils weil sich das Sortiment mancher Firmen auf Waren verschiedener Branchen erstreckt. Mitarbeitende Firmen, deren Sortiment aus sehr verschiedenartigen Waren bestand, ohne daß ein deutlicher Schwerpunkt festgestellt werden konnte, wurden zum Großhandel mit Waren verschiedener Art gezählt. In diese Branche wurden auch die ländlichen Genossenschaften eingereiht, da sie neben Agrarerzeugnissen auch verschiedene landwirtschaftliche Betriebsmittel und Bedarfsartikel verkaufen. Die vier Hauptgruppen entsprechen der Gliederung der Umsatzsteuerstatistik, die sich weitgehend an internationale Richtlinien anlehnt. Die Zuordnung der erfaßten

<sup>2)</sup> Der große Unterschied zwischen der Repräsentation nach Umsätzen und Betrieben erklärt sich vor allem daraus, daß hauptsächlich größere Firmen zur Mitarbeit bereit waren. Tatsächlich dürfte jedoch die Repräsentation nach den Umsätzen etwas geringer sein, da die aus der Umsatzsteuerstatistik errechneten institutionellen Großhandelsumsätze wahrscheinlich etwas zu niedrig sind (siehe Fußnote <sup>3)</sup>, S. 4)

Branchen in diese Gruppen war oft nur grob möglich, da die Firmen teilweise Waren aus verschiedenen Gruppen führen. (So wird z. B. der Großhandel mit Textilien zum Handel mit Fertigwaren gezählt, obwohl er auch textile Rohstoffe führt)

#### Gliederung und Gewichtung der Umsatz- und Wareneingangszindizes des Großhandels

Branchengruppen und Branchen	Gruppen- Gewichte	Einzel- Gewichte
Agrarerzeugnisse, Lebens- und Genußmittel	29	
Lebensmittel und Getränke		16
Landesprodukte		13
Rohstoffe und Halberzeugnisse	35	
Mineralöl		10
Brennstoffe		9
Holz		3
Baustoffe		2
Chemikalien und Pharmazeutika		4
Metalle und Metallhalbfabrikate		6
Felle, Häute, Leder		1
Fertigwaren	25	
Maschinen		3
Fahrzeuge und Zubehör		5
Elektrowaren		3
Eisen- und Metallwaren		7
Papier, Papierwaren, Druckerzeugnisse		3
Textilien		3
Parfumeriewaren		1
Sonstiges	11	
Waren verschiedener Art		11

Das Erhebungsmaterial wird in Form von *Indizes* ausgewertet. Als *Basis* für die Indexberechnung wurde ebenso wie in der neuen Einzelhandelsstatistik der Monatsdurchschnitt 1958 gewählt. Laufende Indizes konnten jedoch erst ab 1963 berechnet werden, weil den mitarbeitenden Firmen nicht zugemutet werden konnte, längere Reihen zu melden. Da die einzelnen Branchen in der Erhebung ungleich vertreten sind, war für die Berechnung von Gruppen- und Gesamtindizes eine *Gewichtung nach Branchen* erforderlich. Als Gewichte dienten die Anteile der Branchen an den gesamten institutionellen Großhandelsumsätzen im Basisjahr 1958. Die Anteile stammen hauptsächlich aus einer Sonderauswertung der Umsatzsteuerbescheide 1958, die das Statistische Zen-

tralamt für die Statistik der Großhandelspreise durchführte. Innerhalb der einzelnen Branchen wurde außerdem eine grobe *Gewichtung nach der Umsatzgröße* vorgenommen. Das war vor allem deshalb erforderlich, weil die erfaßten Unternehmen zum Teil sehr stark nach der Umsatzgröße streuen und verhindert werden sollte, daß einzelne große Firmen das Indexergebnis übermäßig beeinflussen. Als Anhaltspunkte für diese Gewichte dienten die Anteile der verschiedenen Umsatzgrößeklassen an den Gesamtumsätzen des Großhandels für die vier in der Umsatzsteuerstatistik 1958 ausgewiesenen Branchengruppen. Diese Anteile konnten mit Hilfe einer detaillierten Gliederung der Großhandelsunternehmungen nach Umsatzgrößeklassen relativ gut geschätzt werden. Für die Berechnung der Wareneingangszindizes wurde das gleiche Gewichtungssystem angewendet wie für die der Umsatzindizes, da keinerlei Unterlagen über die Branchen- und Größenstruktur der Wareneingänge des Großhandels zur Verfügung stehen.

#### Ergebnisse

Die auf diese Weise berechneten und publizierten Umsatz- und Wareneingangszindizes sind *nominelle Angaben*. Für interne Zwecke werden auch *reale (preisbereinigte) Umsatzindizes* berechnet. Die Preisbereinigung wird branchenweise mit Hilfe der vom Statistischen Zentralamt für einzelne Warengruppen berechneten Großhandelspreisindizes durchgeführt. Die ab 1966 berechneten neuen Indizes mußten zu diesem Zweck mit den alten verkettet werden, obwohl Zahl und Art der erfaßten Waren in den beiden Berechnungen zum Teil stark voneinander abweichen. Da außerdem die Warenstruktur des Preisindex kaum der Umsatzstruktur der betreffenden Branche entsprechen dürfte, ist die Berechnung der preisbereinigten Indizes nur sehr grob und eignet sich nicht für eine laufende Publikation. Die Wareneingangszindizes werden überhaupt nicht preisbereinigt



