



Groß, Größer, Großhandel.



BGA

Bundesverband
Großhandel, Außenhandel,
Dienstleistungen e.V.

IMPRESSUM

Herausgeber

Bundesverband Großhandel, Außenhandel,
Dienstleistungen e. V. (BGA)
Verbändehaus Handel – Dienstleistung – Tourismus
Am Weidendamm 1A | 10117 Berlin
Telefon 030 590099-50 | Telefax 030 590099-519
E-Mail: info@bga.de | Internet: www.bga.de

Verantwortlich für den Inhalt,

Redaktion und Gestaltung

André Schwarz

Mitarbeit

Iris von Rottenburg

Gestaltungskonzept

GDE | KOMMUNIKATION GESTALTEN

Herstellung

Welzel + Hardt GmbH

Bildnachweis

BGA-Bildarchiv | GDE KOMMUNIKATION GESTALTEN
fotolia @ Andreas P; vege; Gina Sanders; Felix
Pergande; WoGi; Olivier Le Moal; ap_; demarco; paul
prescott; marrakeshh; goodluz; ARTENS; Industrieb-
lick; SeanPavonePhoto; contrastwerkstatt; Monkey
Business; Spectral-Design; Mikalai Bachkou; Maroš
Markovic; Minerva Studio; mmmx; Kadmy; Kurt
Kleemann; grafikplusfoto; jcg_oida; froxx; Rido;
Printemps; Arsel; Siegi; Welf Aaron; bloomus; Mikael
Damkier; Marco2811; Pavel Losevsky; Robert Knesch-
ke; Coloures-pic; pure-life-pictures;

09:23:48

DAYS HOURS MINS

04 WIRTSCHAFTSFAKTOR GROSSHANDEL



06 WACHSTUMSMOTOR FÜR DEUTSCHLAND



08 MEHRWERT FÜR VERBRAUCHER



10 BRANCHEN-ABC



12 ARBEITGEBER GROSSHANDEL



14 FUNKTIONEN UND AUFGABEN



16 PARTNER IN DER GLOBALISIERUNG

DER GROSSHANDEL BEWEGT DEUTSCHLAND

Großhandel ist B2B Geschäft. Dass er mit seinen Warenströmen als unersetzbares Scharnier zwischen Industrie, Handwerk, Gastronomie und Einzelhändlern wirkt, beweist bereits sein Umsatz: Gemessen daran ist er zweitstärkster Wirtschaftszweig und legt seit Jahren kontinuierlich zu. Groß ist auch seine ökonomische Bedeutung: Beteiligt an so zahlreichen Wirtschaftsprozessen, ist er nicht nur Indikator der deutschen Konjunktur, sondern durch innovative Marktstrategien auch deren Motor. Ebenso bedeutend ist sein Stellenwert für den Arbeitsmarkt: Die Zahl der im Großhandel Beschäftigten entspricht der Einwohnerschaft Hamburgs. Sie alle gestalten eine sichere Zukunft. Dafür stehen alle Unternehmen der Branche, die so vielfältige Geschäftsfelder hat, mit ebenso vielen Ideen und Angeboten.

Finden Sie hier die wesentlichen Informationen.

1800 Milliarden
Euro
Umsatz

125 000 Unternehmen

GROSSHANDEL – UNSICHTBARER WIRTSCHAFTSRIESE

Großhandel: unentbehrlicher Wirtschaftsfaktor

PARTNER IM ALLTAG

Die deutsche Wirtschaft stünde still, wenn die benötigten Güter nicht vom Hersteller zum Kunden kämen, zu Industrie, Handwerksbetrieben, Weiterverarbeitung, Einzelhandel und Gastronomie. Brennstoffe, Medikamente, oder Kleidung, Frühstücksei, Brot oder Kaffee, Limonade oder Wein: Sogar die selbstverständlichsten Güter wären ohne den Großhandel für die Meisten schwer zu beschaffen oder unerreichbar fern. Und die Dimensionen sind gewaltig: Er liefert nicht nur alles was die deutsche Wirtschaft

braucht, sondern er finanziert es auch. So kauft er für rund 360 Milliarden Euro bei der Industrie ein und finanziert ca. 250 Milliarden Euro bei seinen Kunden. Das macht den Großhandel zu einem der bedeutendsten Wirtschaftssektoren. Seine besonderen Kenntnisse über Märkte und Dienstleistungen setzt er ein für günstige Preise und hohe Qualität. Er sorgt dafür, dass jeder Bedarf und jeder Wunsch schnell und zuverlässig erfüllt werden können – und seien sie noch so ungewöhnlich.

Großhandel ist Mittelstand

ERFOLG DURCH KONTINUITÄT

Die seit Jahrzehnten andauernde Prosperität des Großhandels beruht auf seinen vielen, überwiegend mittelständischen Familienunternehmen. Mehr als 90% sind hier Personen- oder Einzelunternehmen. Ihnen sind verlässliche Beziehungen zwischen Kunden und Lieferanten sowie eine kontinuierliche Entwicklung ihrer Firmen besonders wichtig. Wer für mehrere Generationen und auch an seine Nachfolger denkt, ist fern von

nur kurzfristigen Überlegungen. Die Familienunternehmen geben vier von fünf Mitarbeitern im Großhandel materielle Sicherheit und berufliche Perspektiven. „Hire and Fire“, das ist ein Fremdwort im doppelten Sinne, wo eine enge Bindung von Inhabern und Arbeitnehmern sowie zu Kunden und Lieferanten die Basis des unternehmerischen Erfolgsrezepts bildet.



„In arbeitsteiligen Wirtschaftssystemen ist Groß- und Außenhandel schlichtweg unverzichtbar. Es ist wohl nicht zu hoch gegriffen, wenn ich sage: Der Groß- und Außenhandel ist gleichsam so etwas wie eine Lebensader, eine wichtige Lebensader unseres Landes als Exportnation.“

Angela Merkel,
Bundeskanzlerin

GROSSHANDEL: 24 STUNDEN IN DER DEUTSCHLAND AG

Was wäre ein Frühstück ohne Kaffee oder Tee? Beide haben bereits einen langen Weg hinter sich, bevor wir sie genießen können. Die Hafentagelagerer vom Großhandel sichern z.B. das Umladen von Rohkaffee aus den Häfen und sorgen dafür, dass der Kaffee zum Weiterverarbeiten, in der von den Röstern verlangten Zusammenstellung zu ihm gelangt.



06:00

Großhandel ist überall, rund um die Uhr. Doch im alltäglichen Leben zwischen Flensburg und Konstanz, Aachen und Frankfurt/Oder wird er zumeist nicht wahrgenommen. Es ist ausgerechnet sein Erfolg, der ihn für die Meisten unsichtbar macht. Mit dem deutschen Großhandel gibt es eben keine Lieferschwierigkeiten und Versorgungsengpässe, die schmerzlich spüren lassen würden, wie unentbehrlich er als Partner der Menschen ist. Tatsächlich ist der wirtschaftliche Erfolg der Deutschland AG ohne den Großhandel nicht vorstellbar. Er ist Wachstumsmotor und Wohlstandsfaktor, Garant für eine optimale Belieferung von Wirtschaft und Bürgern mit Gütern aller Art, und das jederzeit und allerorts.

SECS

MINU

HOURS



07:20



Ein erster Blick auf die Emails: Auch im Laptop ist Großhandel. Bevor flüssiges, viele hundert Grad heißes Metall in Maschinen, Laptops oder Automobilen verbaut wird, muss es in eine vorläufige Grundform gebracht werden. Aus dieser Grundform – dem Metallhalbzeug – wird dann in einem schnellen Produktionsprozess das Endprodukt gefertigt, so auch der Laptop.



2

zweitgrößte Branche nach Umsatz

3

drittgrößter Arbeitgeber

WACHSTUMSMOTOR GROSSHANDEL

Großhandel: Herausforderungen gemeistert

IMPULSGEBER DURCH INNOVATION

Dass die Unternehmen des Großhandels flexibel sind, haben sie bei allen sprunghaften technologischen Veränderungen und den jüngsten Krisenjahren mehr als deutlich gemacht: Die Branche hat die Herausforderungen durch striktere Regulierungen, sich intensivierenden Wettbewerb und hochsensible Märkte ebenso gemeistert wie die Wirtschafts- und Finanzkrisen und Produktionseinbrüche. Hinzu kommen hohe

Belastungen aus Steuern und Beiträgen. Wie sie neue Entwicklungen in innovative Angebote umsetzen, zeigt die Antwort der Unternehmen des baunahen Großhandels auf die Energiewende. Mit kundiger Beratung und zügiger Lieferung von effizienten Produkten zur Reduktion und intelligenter Steuerung des Energieverbrauchs tragen sie zur Modernisierung bei – und damit zum Wachstum der deutschen Wirtschaft.

Großhandel: Chancen erkannt

EXPERTEN FÜR MARKTENTWICKLUNGEN

Die wachsende Nachfrage nach Bio-Lebensmitteln und fair gehandelten Öko-Textilien ist dafür ebenso Beispiel wie die einander widersprechenden Markttendenzen zu Energiesparautos einerseits und Geländelimosinen andererseits: Wer neue Trends erkennt, profitiert, wer sich ihnen nicht öffnet, läuft Gefahr, über kurz oder lang vom Markt zu verschwinden. Die Unternehmen des Großhandels nehmen die Chancen wahr.

Die Globalisierung mit ihren neuartigen Möglichkeiten an Produkten und Rohstoffen und der wirtschaftliche Strukturwandel motivieren sie zu Umstellungen und Erweiterungen ihres Sortiments und stärken ihre Position als Logistiker, Dienstleister und Berater. Die Großhandelsunternehmen sind daher heute vorausschauender und krisenfester aufgestellt denn je.



„Die zuverlässige Belieferung mit allen notwendigen Lebensmitteln durch den Zustellgroßhandel erspart mir im Tagesablauf eine Menge wertvolle Zeit. Diese kann ich nutzen, um mich um die wirklich wichtigen Dinge zu kümmern, nämlich das Kochen und um die perfekte Bewirtung meiner Gäste.“

Peter Schmitt,
Restaurant Liedberger Landgasthaus in Korschenbroich

09.00



Morgentliche Rush Hour in der Apotheke: Rund 60 000 Medikamente und 30 000 weitere Produkte von 1 500 verschiedenen Herstellern, oft nur sporadisch benötigt, mit 120 000 Darreichungsformen. All dies den Patienten rasch verfügbar zu machen, ist die Spezialität des Pharma-Großhandels.



Ob die sichere Verankerung eines Windrad-Turms von 140 Metern Höhe im Fundament oder das Verschrauben der Turmsegmente und der drehbaren Gondel, an der der Rotor kreist. Schrauben für Windräder sind technische Meisterwerke. In der richtigen Zusammenstellung vorsortiert liefert sie der Großhandel, der bis zu 120 000 verschiedene Schrauben auf Lager hat.



10.00

Rohstoffe, die knapp werden, sich wandelnde Technologien und Kundenwünsche, die sich wieder und wieder verändern: Die Unternehmen des Großhandels müssen weit voraus denken und innovativ planen. Damit wird der Großhandel zum Frühindikator wirtschaftlicher Entwicklungen und stellt sich konjunkturellen Tendenzen und strukturellem Wandel. Vorausschauende Strategien und Bereitschaft zur Veränderung sind Voraussetzung für langfristigen unternehmerischen Erfolg, sichern Beschäftigung und setzen wirtschaftliche Impulse. Viele Unternehmen konnten so seit vielen Jahren ihre Position festigen, sich sogar unauffällig zu Marktführern entwickeln.



Unkompliziert, effizient und mit geringem Kostenaufwand beliefert der Landhandel landwirtschaftliche Betriebe mit Saatgut, Düngemitteln, Maschinen u.a. bei gleichzeitiger Übernahme der Finanzierung der Einsatzgüter bis zur Ernte bzw. Verkaufsfähigkeit. Ebenso kauft er deren Agrarprodukte (Getreide, Obst, Gemüse, Vieh u.a.) auf und garantiert damit Planungssicherheit.



fast

12 Mrd.

Bananen pro Jahr reift und liefert der Großhandel an seine Kunden

rund

110 Tsd.

Produkte umfasst das Sortiment eines Pharmagroßhändlers

GROSSHANDEL – MEHR WERT FÜR DEN VERBRAUCHER

Großhandel: kundenorientierter Allrounder

SCHNITTSTELLE FÜR EINE OPTIMALE VERSORGUNG

Anders als zu den Zeiten, als noch Firmen auf Emaille-Schildern mit der Aufschrift „en gros“ oder „en detail“ warben, gehen die Leistungen des Großhandels heute über den reinen Austausch von Waren weit hinaus. Im Zuge von

internationaler Arbeitsteilung und strukturellen Veränderungen der deutschen Wirtschaft haben die Unternehmen ihr Angebotsspektrum beständig erweitert – zum Vorteil der Kunden.



„Durch eine ideale Kombination aus Vorfinanzierung seiner Kunden mit günstigen Zahlungskonditionen und eine attraktive Refinanzierung über Banken und Förderinstitute wie der KfW ist der Großhandel ein Motor von Innovation und Modernität in der deutschen Wirtschaft.“

Dr. Ulrich Schröder,
Vorstandsvorsitzender der
KfW Bankengruppe

Großhandel: kenntnisreicher Partner

EFFIZIENTER KOSTENSENKER

Wer produziert was wann? Wo kann welches Produkt zu welchen Konditionen bezogen werden? Wie verlaufen die günstigsten Wege? Ohne den Großhandel würden die Geschäftsbeziehungen zwischen Herstellern und Endabnehmern unüberschaubar und teuer bleiben. Er verringert die Anzahl der Stationen und Weichenstellungen auf dem Weg vom Hersteller zum Endabneh-

mer - und umgekehrt verbindet er eine Vielzahl von Abnehmern mit den Lieferanten. Er macht es möglich, Angebote und Lieferungen effizient mit den Bedürfnissen der Kunden zu Qualität, Menge und Zeitpunkt in Übereinstimmung zu bringen - bis hin zu „Just-in-Time“-Lieferketten. Das spart Kosten.



80 % aller Autoteile werden von Zulieferern entwickelt und produziert. Sie beliefern nicht nur Fahrzeughersteller, sondern auch in den Kfz-Ersatzteilmarkt. Rund 45 Millionen Kraftfahrzeuge werden hierzulande regelmäßig gewartet und repariert. Der freie Kfz-Teilegroßhandel bildet die Verbindung zwischen der Kfz-Teileindustrie und den Werkstätten und beliefert sie oft mehrmals am Tag.

12.00

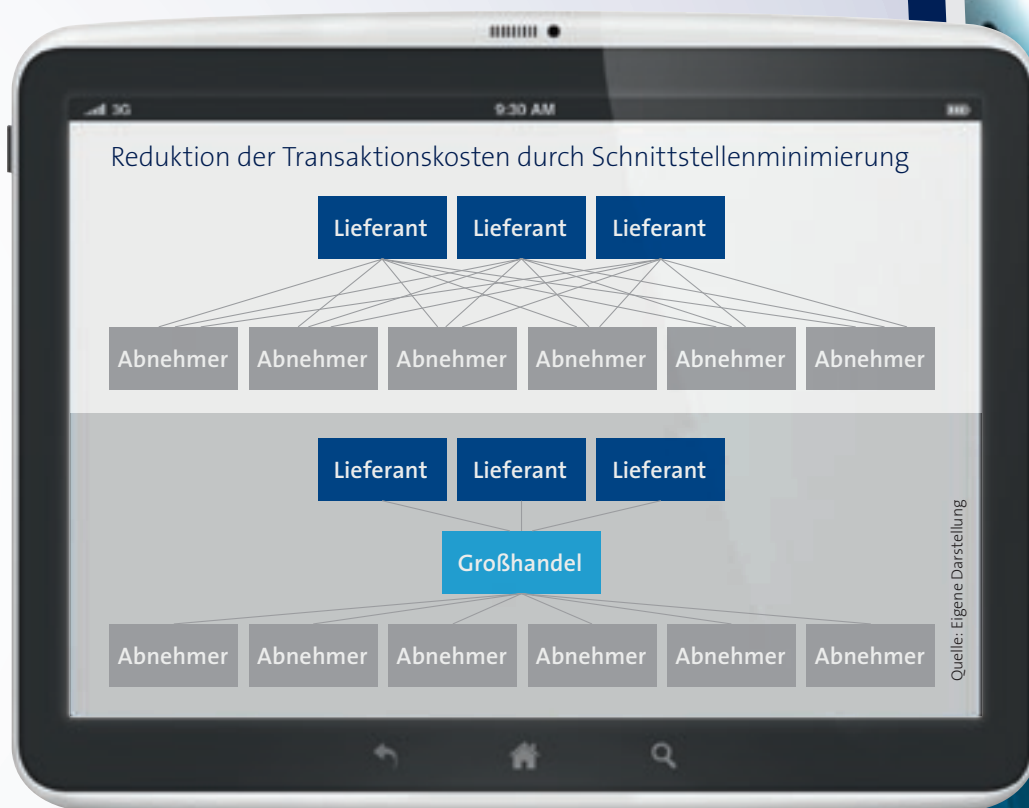


Ob Sternekeküche oder Kita – die Kunden aus Gastronomie, Hotellerie, von Betriebs- oder Schulkantinen oder Catering-Unternehmen bekommen vom Cash and Carry- und Zustellgroßhandel alles, was sie fürs Kochen benötigen. Vom Apfel bis zur Zimtstange – frisch und genau in den Mengen, die sie benötigen.



13:10

Der Großhandel ist die Logistikkreuzung der Deutschland AG. Er verbindet Hersteller und Kunden, übernimmt die Beschaffung, organisiert den Vertrieb, erleichtert die Finanzierung, kennt Märkte und Partner und ist somit ein wichtiger Dienstleister seiner Lieferanten und Kunden. Großhändler sind Vermittler, Organisatoren und Transporteure, übernehmen Risiken und sichern Qualität. Ständig optimieren sie die Abläufe von Lieferung und Wertschöpfung. Indem sie eine maßgeschneiderte Palette an Produkten und Sortimenten anbieten, sichern sie ihre Marktstellung – und erfüllen punktgenau jeden Bedarf.



Erfolgreich bauen, renovieren oder modernisieren heißt heute: wertbeständig, ressourcenschonend und kostensparend bauen. Als Fachvertriebspartner ist der Baustoffgroßhandel frühzeitig über aktuelle Produkte und neue Verarbeitungstechniken informiert. In einem umfassenden Sortiment mit 50 – 60 000 Produkten stehen moderne, leistungsfähige Baustoffe und Baustoff-Systeme für alle Einsatzbereiche zur Wahl.



2/3

der Güter und Waren werden über den Großhandel gehandelt

Rund

70

verschiedene Branchen versorgen Deutschland mit allem was gebraucht wird

GROSSHANDEL IST VIELFALT

Großhandel: Spezialisten für jeden Bedarf

MASSE PLUS KLASSE

Weil hinter allen Angeboten auf dem deutschen Binnenmarkt die Leistungen des Großhandels stehen, sind seine Branchen fast so zahlreich wie die Waren und Güter, mit denen er handelt. Nur mit dieser großen Vielfalt können selbst ausgefallene Bedürfnisse der Bevölkerung und die Nachfrage der Wirtschaft nach Grundstoffen wie nach Spezialwerkzeugen befriedigt werden. Diese Vielfalt garantiert auch die soliden Zuwachsraten für den Großhandel.



„Aus dem einstigen reinen Zustellgroßhandel, der die Waren der Industrie zum Einzelhandel brachte, ist ein moderner Dienstleister geworden. Er übernimmt die Lagerhaltung, betreibt Regalpflege, fungiert als Kreditgeber und berät in Sortimentsfragen.“

Frankfurter Allgemeine Zeitung



16:00

Metalle sind im Alltag unentbehrlich. Aluminium in Flugzeugen und in der Bratpfanne; strategische Metalle im Handy und Laptop; Kupfer in Kabeln und Türklinken; Zink in der Regenrinne oder in der Wundschutzcreme für das Baby. Metalle befinden sich überall. Der Metallgroßhandel versorgt die Industrie mit Metallen und Recycling. Metalle werden nicht nur verbraucht, sondern wieder gebraucht.



Rund zwei Kilometer Kabel stecken in einem durchschnittlichen Einfamilienhaus. Der Elektrogroßhandel sorgt dafür, dass bei jedem Hausbau die richtigen Kabel ausreichend zur gewünschten Zeit vorhanden sind. Das Sortiment der Branche umfasst über 300 000 Elektro- und Elektronikartikel von A wie Abzweigdose bis hin zu Z wie Zylindrische Sicherung.



17:00

*Gießereikoks, Dieseldieselkraftstoff oder Fliesen, Medikamente, Modellbausätze oder Koifische:
Die Unternehmen des Großhandels sind mal spezialisiert auf exklusive Ware, mal effiziente
Organisatoren riesiger Mengen. Sie sind eben genauso vielfältig wie die unterschiedlichen
Bedürfnisse von Industrie, Handwerk und Einzelhandel. Deshalb gehören beim Großhandel
Qualität und Quantität einfach zusammen.*

Großhandel: eine Auswahl der Branchen

DAS ABC DER BRANCHEN

Agrar	Kühlhauslogistik
Automaten	Laborbedarf
Autoteile	Leder
Baustoffe	Logistik
Blumen	Maschinen
Brandschutz	Metall
Brennstoffe	Metallhalbzeug
Bürobedarf	Mineralöl
Cash and Carry und Zustellgroßhandel	Möbel
Chemikalien	Nahrungsmittel
Eier, Wild und Geflügel	Obst und Gemüse
Elektro	Papier
Energie	Pharma
Fahrrad	Schmuck und Uhren
Farben, Tapeten und Bodenbeläge	Schrauben
Fleisch	Schuhe
Fliesen	Stahl
Floristen- und Dekorationsbedarf	Tabakwaren
Flüssiggas	Technischer Handel
Getränke	Textilien und Bekleidung
Getreide	Trockenbau
Haushaltswaren	Verpackung
Heizung und Sanitär	Werbeartikel
Holz	Zeitungen, Zeitschriften und Bücher
Honig	
Jagd- und Sportwaffen	
Kaffee	



Durch zahlreiche Leistungen unterstützen Stahlhändler ihre Kunden. Dazu zählen beispielsweise die Übernahme des kompletten Materialmanagements, die Disposition, Beschaffung und Lagerung sowie die fach- und termingerechte Logistik der Werkstoffe. Technische Kompetenz, umfassende Projektkennnisse und ein umfangreiches Netzwerk sind der Garant für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.



19:00

85%

der 1,7 Mio. Mitarbeiter
im Großhandel sind
sozialversicherungspflichtig
beschäftigt

60 000

Auszu-
bildende

DRITTGRÖSSTER ARBEITGEBER DES LANDES



„Der Großhandel gewinnt mit Servicefunktionen an Profil. Moderne Großhändler nehmen vielfältige Serviceaufgaben wahr und tragen dazu bei, dass sich sowohl die Partner auf der Lieferanten- wie auf der Abnehmerseite mit Ihren jeweiligen Produkt- und Leistungsangeboten besser am Markt präsentieren können.“

ifo-Institut

Arbeiten im Großhandel

SICHER UND FAIR

Die Erfolgsgeschichte der vergangenen Jahre beweist: Der deutsche Großhandel bietet Hunderttausende sichere Arbeitsplätze und er hält kontinuierlich dieses Beschäftigungsniveau. Mit der Metall- und Elektroindustrie und dem Einzelhandel gehört der Großhandel zu den drei größten Arbeitgebern Deutschlands. Gemessen

an der Bruttolohnsumme ist er größer als der Einzelhandel. 85 Prozent der Arbeitnehmer sind sozialversicherungspflichtig beschäftigt, davon arbeiten 90 Prozent in Vollzeit. Die tariflichen Regelungen im Großhandel erfüllen nicht etwa nur die gesetzlichen Mindestbedingungen – sie gehen weit darüber hinaus.

Karriere im Großhandel

GROSS HANDELN – GROSS RAUSKOMMEN

Zahlreiche Möglichkeiten in der Ausbildung und bei der Karriere: Bei der Vielfalt von Berufen, die man im Großhandel erlernen kann, ist für jeden interessierten Jugendlichen eine Ausbildung mit Perspektive dabei – vom Fachlageristen bis zum Handelsfachwirt. Zugleich bieten unterschiedlich gestaltete Ausbildungsformen, die von der zweijährigen Lehre bis zum Dualen Studium reichen, ganz individuell das richtige Sprungbrett. Ob im Büro oder Lager, im Verkauf oder Marketing – die Bandbreite der Tätigkeiten ist groß.



Querdenker und Perfektionisten, Teamplayer und Organisationstalente, Jungen und Mädchen, unabhängig vom Schulabschluss – hier gibt es für jede und jeden den passenden Beruf. In ihrer Nachwuchsoffensive unter www.gross-handeln.de informieren und werben die Verbände des Großhandels zu einem Berufsstart im Groß- und Außenhandel.



Von A wie Aceton bis Z wie Zitronensäure – die verarbeitende Industrie nutzt unterschiedlichste Chemikalien als Rohstoff, Zwischenprodukt oder Lösemittel. Der Großhandel liefert diese stets pünktlich, in allen gewünschten Qualitäten und zum günstigsten Preis: Kilotonnen ebenso wie kleinste Mengen an Spezialchemikalien für die Herstellung oder Veredelung von Hightechprodukten.



22:40

Eindrucksvolle Zahlen prägen den Großhandel nicht nur beim Umsatz und bei der Anzahl seiner Unternehmen, sondern ebenso bei der Anzahl der Beschäftigten. Dennoch wird seine Bedeutung als Arbeitgeber und Ausbilder oft unterschätzt. Dabei sind hier mehr als 1,7 Millionen Mitarbeiter tätig – ganz überwiegend in Vollzeit. Rund 60 000 junge Menschen absolvieren im Großhandel eine Ausbildung. Die Vielfalt seiner Unternehmen spiegelt sich in einem weiten Spektrum von mehr als 40 Ausbildungsberufen wider. Für die Absolventen kann das die Basis für eine internationale Karriere sein.



23:35



24:00

Wer schafft das Bier in die Kneipe und die Cola in die Disco? Wer übernimmt die Rückführung der Flaschen? Es ist der Getränkefachgroßhandel, der als Mittler zwischen Getränkeherstellern einerseits und dem Einzelhandel und der Gastronomie andererseits alle versorgt.



Der Großhandel offeriert vielfältige Möglichkeiten, um für seine Kunden, etwa in der Autoindustrie, die Materialbeschaffung effizient zu gestalten. So übernimmt er die automatische Nachbestückung in Produktion und Materiallager. Der Vorteil: Eine größtmögliche Versorgungssicherheit bei reduzierten Beschaffungsaufwand und geringstmöglicher Kapitalbindung.



80 000

Artikel managed
ein Schrauben-
großhändler

Mit rund

250

Milliarden Euro finanziert
der deutsche Groß-
handel den Mittelstand

INNOVATIONSMOTOR GROSSHANDEL

Großhandel: Wachsende Aufgabenfelder

WERTSCHÖPFUNG VERÄNDERT SICH

Lange Zeit schien sie klar zu sein: die klassische Aufgabenteilung in der Wertschöpfungskette zwischen Industrie, Großhandel, Handwerk, Einzelhandel und Gastronomie. Heute verändert sich die Rolle der Großhändler immer weiter. Sie bieten die passgenaue Prozessplanung von Beschaffung und Absatz, stützen sich auch auf modernste IT. Und sie beziehen Marketingüberlegungen ein. Neben der Steuerung von Informations- und Warenströmen wird für den Großhan-

del sogar die Lenkung von Produktionsprozessen wichtig. Die Industrie übernimmt nachfolgende Prozessstufen, der Einzelhandel integriert vorgelagerte Tätigkeiten – der Großhandel reagiert mit innovativen Geschäftsmodellen. Er entwickelt fortdauernd Strategien, die die unternehmerische Existenz langfristig sichern und ihren Mitarbeitern eine Zukunft geben.

Großhandel: Getriebe des Strukturwandels

INNOVATIONEN IN DEN ALLTAG ÜBERSETZT

Der Strukturwandel hat einen Begleiter: den Großhandel. Er spürt als einer der ersten nicht nur den Wandel von Kundenpräferenzen auf der Abnehmerseite, sondern auch Veränderungen auf der der Hersteller durch Produktmodifikationen oder Innovationen. Die Einführung neuer Produkte aber braucht eine Umsetzung, von der Innovation über die Produktion zum Kunden.

Beliefert der Großhandel einerseits die Hersteller mit allen nötigen Rohstoffen, Materialien und Komponenten für die Erzeugung der Produkte, führt er andererseits die neu entwickelten Produkte am Markt ein. So ist er Mittler zwischen etablierten Produkten und Technologien und der fortschreitenden Modernisierung.



„Der Großhandel ist für unsere vielen, vor allem unsere kleinen Handwerksbetriebe ein wichtiger Partner. Eine schnelle Versorgung mit den benötigten, hochwertigen Produkten, aber auch fachkompetente Beratung zu deren technischen und qualitativen Eigenschaften ermöglicht uns die Flexibilität, die wir brauchen, um die Wünsche unserer Kunden zu erfüllen.“

Handwerkspräsident
Hans Peter Wollseifer



01.20

Der Großhandel bietet seinen Industriekunden die Möglichkeit, über schlanke Versorgungskonzepte Durchlaufzeiten zu reduzieren und Bestände zu senken oder zu vermeiden. Mittels kundenorientierten eigenen RFID-Entwicklungen optimieren Großhändler die Bestellabwicklung. Bereits vorhandene Kanban-Systeme werden noch einfacher und schneller.



02:00

Für den Supermarkt die Bananen grüngelb bis gelb und für die Gastronomie richtig gelb: Direkt vom Schiff werden die Bananen noch „im Schlaf“ bei 13,5°C in Reifekammern zur Premium-Frucht gereift. Dies ist eine der Dienstleistungen des Großhandels, der seine Kunden mit Bananen mit dem individuell gewünschten Reifegrad versorgt.



Jahr für Jahr ist er beispielhaft für unternehmerische Flexibilität: Der Großhandel meistert die Herausforderungen durch globalen Wettbewerb, demografischen Wandel sowie neue Technologien und Formen der Information und Kommunikation. Seine Unternehmen passen nicht nur beständig das Produktangebot an die sich schnell wandelnden Märkte an. Sie entwickeln darüber hinaus ihre Funktionen rund um ihre Produkte weiter und werden zum Anbieter von System- und Komplettlösungen. So nehmen sie die kontinuierlichen Veränderungen einer Dienstleistungsgesellschaft nicht einfach nur auf – die Großhandelsunternehmen geben ihr selbst starke, eigene Impulse.

GROSSHÄNDLER ...

- analysieren den Markt und entwickeln Marketingkonzepte.
 - beraten ihre Kunden umfassend bei standort-, transport- oder lagerpolitischen Entscheidungen.
 - bieten Dienstleistungen wie Personalschulungen, Wartung und Installation von Maschinen an.
 - bündeln Produktsortimente unterschiedlicher Hersteller.
 - entwickeln neue Logistkdienstleistungen und innovative IT-Lösungen.
 - erschließen neue Märkte.
 - finanzieren Handelsgeschäfte durch Lieferantenkredite.
 - führen neue Waren auf dem deutschen Markt ein.
 - garantieren für die Qualität der von ihnen gehandelten Waren.
 - geben Ratschläge für die Gestaltung von Produkten.
 - leisten Marketingdienste wie Werbung, Anzeigenschaltung oder Messeorganisation.
 - optimieren beständig Produktionsabläufe – von der Herstellung bis zum Verkauf.
 - organisieren die Beschaffung, Lagerhaltung und den Absatz von Waren weltweit.
 - setzen Produktinnovationen am Markt durch.
 - steigern die Vielfalt der angebotenen Produkte.
 - übernehmen den Transport von Waren mit allen Aufgaben – vom Schutz der Produkte bis hin zur Erfüllung von Zollvorschriften.
 - unterstützen ihre Kunden in der Absatz-, Beschaffungs- und Sortimentspolitik.
 - verfügen über umfangreiche Kenntnisse zu Produkten und Markt und geben diese an Kunden weiter.
- Und last but not least, sie ...
- verteilen die Waren an eine Vielzahl von Abnehmern.

Supermärkte, Kioske und Bäckereien, alle prall gefüllt mit Zeitungen und Zeitschriften. Individuell stellt der Pressegroßhandel das gewünschte Sortiment an Tageszeitungen, Wochenzeitschriften, Illustrierten und Magazinen, Rätselheften und Comics zusammen und übernimmt die Anlieferung sowie die Abholung.



03.30



231

Länder, mit denen wir
weltweit handeln

Der deutsche Großhandel ist die

Nr. 1

in Europa

GROSSHANDEL – WELTWEIT UNVERZICHTBAR

Großhandel erschließt neue Märkte

globales sourcing als chance

Die zunehmende Öffnung der globalen Märkte macht es möglich: Unterschiede in Konjunktur, Wachstum und Geldwert können ebenso genutzt werden wie regionale Spezialisierungen und besondere lokale Ressourcen. Abhängigkeiten verringern und neue Chancen erschließen sich, wenn Unternehmen ihr Beschaffungswesen global ausrichten und Konsumgüter und Vorprodukte weltweit beziehen. Mit seinem Überblick über alle zu berücksichtigenden

Faktoren und Kalkulationsposten kann der Großhandel einen wesentlichen Beitrag zur Kostensenkung leisten, und mehr: Wird Global Sourcing zum Standard, spielt Zuverlässigkeit in der Lieferkette eine entscheidende Rolle. Absolute Pünktlichkeit soll auch bei weltumspannender Beschaffung gelten. Der importierende Großhandel garantiert mit stimmigen Logistikkonzepten dafür.



„Ohne den Autoteilegroßhandel gäbe es heute kaum noch freie Werkstätten und somit auch keine günstigeren Werkstattpreise.“

Marc Stähle,
Auto Stähle

Exporthandel: zuverlässig und kenntnisreich

türöffner zu den wachstumsmärkten

Währungsrisiken, kulturelle Verständigungsprobleme, andere Rechtssysteme: Häufig unterschätzt die mittelständische Industrie die Schwierigkeiten beim Aufbau eigener Exportorganisationen. Dringend notwendige Informationen sind oft schwer zu beschaffen und erfordern jahrelange Erfahrungen vor Ort. Der Aufwand an Koordination kann deutlich größer sein als angenommen. Sollen Kostenvorteile

durch die aufwändigeren Transportwege nicht zunichte gemacht werden, ist besonderes Know-how gefragt. Wann lohnt sich etwa ein Asien-Geschäft wirklich? Spezialisierte Exporthandels Häuser bieten wertvolle Unterstützung durch maßgeschneiderte Logistik-, Finanzierungs- und Kundendienstleistungen vor Ort – damit alle Chancen genutzt werden können.

Lange wurde auf die Anschaffung eines Koi-Karpfens gespart. Je nach Körperbau, Zeichnung und Hautqualität liegen die Preise im fünfstelligen Eurobereich. Im Zoo-fachgeschäft bestellt, bringt der Großhändler, der mit Züchtern vor Ort zusammenarbeitet, das empfindliche Statussymbol via Lastwagen, Flugzeug und Thermoauto in 50 Stunden unbeschadet von Japan nach Deutschland.



04:00

Die beste Strategie ist hier gefragt: In Zeiten globaler Vernetzung bedeutet Handel von einem Land ins andere nicht mehr das bloße Liefern eines Produkts – über weite Entfernung, über Grenzen hinweg. Um Wettbewerbsvorteile zu erzielen, gilt es, umfassender, in weltweit immer stärker integrierten Produktions- und Lieferketten zu denken. Der Groß- und Außenhandel ist dabei der unverzichtbare Dienstleister – um Transaktionskosten zu senken und Qualität zu günstigen Preisen zu sichern.



06:00



Wer den schönsten Hochzeitsstrauß haben möchte, muss nicht selbst früh aufstehen. Um fünf Uhr geht es an den Versteigerungsbörsen am Niederrhein und in den Niederlanden los. Schnittblumen aus aller Welt, z.B. aus Kenia, Kolumbien und Europa, kauft der Großhandel in den gewünschten Mengen und Qualitäten und liefert sie täglich frisch an die Floristen.

Industrieunternehmen, Handwerk und Gewerbe, aber auch die Feuerwehr oder der Straßendienst versorgt der Technische Großhandel mit Arbeitsschutzkleidung vom Spezialhelm bis zum Sicherheitsschuh. Das Sortiment umfasst auch z. B. Produkte der Schlauch- und Armaturentechnik.



05:00

DER GROSSHANDEL: VON MENSCHEN FÜR MENSCHEN



Die meisten Menschen haben mit uns nie direkt zu tun, doch sie verlassen sich auf die gute Arbeit, die unsere Unternehmen tagtäglich verbringen. Und dass alles, was wir tun, nicht nur unseren Kunden zu gute kommt sondern auch den Kunden unserer Kunden.

Überall finden wir neue Wege um Dinge moderner, sicherer, verlässlicher zu machen. In einer mitunter unzuverlässigen Welt.



Wir handeln nicht nur, wir bieten auch Dienstleistungen an, die den Handel effizienter, die Lagerhaltung exakter und die Transporte wirtschaftlicher machen.





Effizienterer Handel ist ein Grund dafür, warum Waren, die einst schwierig zu transportieren waren, heute überall erhältlich sind. Aus diesem Grunde spielt der Groß- und Außenhandel für so viele Länder eine solch bedeutende Rolle. Wichtig ist es sicher zu stellen, dass unser Wachstum nicht gleichzeitig zu einer steigenden Beeinträchtigung der Umwelt führt.



Und Großhandel heißt auch zu garantieren, dass bestimmte Dinge sich nie ändern. Handwerkskunst, Tradition und sich die Zeit zu nehmen neben dem Job.



Egal ob es um grundlegende Bedürfnisse oder um eine größere Vielfalt geht. Ein Kennzeichen unserer Arbeit ist es, dass die Warenvielfalt in aller Welt kontinuierlich steigt.



Unsere Dienstleistungen haben sich zwar im Laufe der Jahre verändert, doch die wichtigste Aufgabe ist nach wie vor die gleiche. Es muss gewährleistet sein, dass die Menschen in aller Welt Zugang zu dem haben, was sie benötigen.



DER BGA UND SEINE VERBÄNDE

Unternehmens- und Arbeitgeberverband für Großhandel- und Dienstleistungen (AGD) • AGA Norddeutscher Unternehmensverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistung • AGAD Arbeitgeberverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen • Arbeitgeber- und Wirtschaftsverband Großhandel-Außenhandel-Dienstleistung Bergisch-Land • Arbeitgeberverband Großhandel-Außenhandel-Dienstleistungen Rheinland-Rhein Hessen • Außenhandelsvereinigung des Deutschen Einzelhandels • Bundesarbeitgeberverband der Personaldienstleister • Bundesverband der Agrargewerblichen Wirtschaft • Bundesverband des Deutschen Exporthandels • Bundesverband des Deutschen Fliesenfachhandels (VDF) • Bundesverband des Deutschen Getränkefachgroßhandels • Bundesverband des Elektro-Großhandels (VEG) • Bundesverband des Schmuck- und Uhrengroßhandels • Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel • Bundesverband Deutscher Dienstleistungsunternehmen • Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen • Bundesverband Deutscher Tabakwaren- Großhändler und Automatenaufsteller (BDTA) • Bundesverband Großhandel Heim & Farbe • Bundesverband in den Gewerker Trockenbau und Ausbau • Bundesverband Verschnürungs- und Verpackungsmittel • Deutscher Automaten-Großhandels-Verband (DAGV) • Deutscher Factoring Verband • Deutscher Fruchthandelsverband • Deutscher Großhandelsverband Haustechnik • Deutscher Kaffeeverband • Deutscher Verband Flüssiggas • EPEGA Vereinigung der Eier, Wild- und Geflügelwirtschaft • Fachverband des Schrauben-Großhandels • Fachverband Groß- und Außenhandel mit Jagd- und Sportwaffen • Groß- und Außenhandelsverband Siegen-Olpe-Wittgenstein (GAD) • Gesamtverband Autoteile-Handel • Gesamtverband der Werbeartikel-Wirtschaft • Großhandels- und Dienstleistungsverband Braunschweig • Großhandelsverband für den Wirtschaftsbereich Osnabrück-Emsland • Großhandelsverband für Floristen- und Dekorationsbedarf (GFD) • Großhandelsverband Schreib-, Papierwaren u. Bürobedarf (GVS) • Gütegemeinschaft Brandschutz im Ausbau (GBA) • Landesverband des Groß- und Außenhandels für Berlin und Brandenburg • Landesverband des Sächsischen Groß- und Außenhandels/Dienstleistungen • Landesverband für Groß-/Außenhandel und Dienstleistungen Thüringen (LGAD) • Landesverband Großhandel - Außenhandel - Dienstleistungen Nordrhein-Westfalen • Landesverband Großhandel Außenhandel Dienstleistungen Sachsen - Anhalt • Landesverband Groß- und Außenhandel, Vertrieb und Dienstleistungen Bayern (LGAD) • Ost- und Mitteleuropa Verein • PHAGRO - Bundesverband des Pharmazeutischen Großhandels • Presse-Grosso Bundesverband Deutscher Buch-, Zeitungs- und Zeitschriften-Grossisten • Unternehmens- und Arbeitgeberverband Großhandel-Außenhandel-Dienstleistungen Westfalen-Münsterland • VDGA Verband für Dienstleistung Groß- und Außenhandel Baden-Württemberg • Verband Chemiehandel • Verband der Fleischwirtschaft • Verband der Vereine Creditreform • Verband des Deutschen Blumen-Groß- und Importhandels (BGI) • Verband des Cash and Carry und Zustellgroßhandels • Verband des Deutschen Nahrungsmittelgroßhandels und anderer Vertriebsformen mit Waren des kurz- und mittelfristigen Bedarfs (VDN) • Verband des Groß- und Außenhandels für Krankenpflege und Laborbedarf (VGKL) • Verband Deutscher Kühlhäuser und Kühllogistikunternehmen (VDKL) • Verband Deutscher Metallhändler • Verband Groß- und Außenhandel, Verlage und Dienstleistungen Pfalz (GAD) • Verband Großhandel Außenhandel Verlage und Dienstleistungen Hessen • Verband Instore und Logistik Services (ILS) • Verein der Getreidehändler der Hamburger Börse • Vereinigung des Rohtabak Import- und Großhandels • VTH Verband Technischer Handel • Waren-Verein der Hamburger Börse • WIGADI Rheinland Köln-Aachen-Bonn • WIGADI Rheinland Düsseldorf-Niederrhein • Wirtschaftsverband Großhandel Metallhalbzeug • Wirtschaftsverband Häute/Leder • WIGADI Emscher-Lippe/ Vest-Recklinghausen Wirtschaftsvereinigung Groß- und Außenhandel, Dienstleistungen • Wirtschaftsvereinigung Großhandel-Außenhandel-Dienstleistung Niederrhein • Wirtschaftsvereinigung Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen Bezirksvereinigung Ostwestfalen-Lippe



BGA

Bundesverband
Großhandel, Außenhandel,
Dienstleistungen e.V.