

## **Großverbraucher-Zustelldienste – eine Erfolgsgeschichte Cash & Carry sucht neue Chancen**

Das ungebrochene Wachstum des Außer-Haus-Verzehrs ist die treibende Kraft hinter der weiterhin dynamischen Entwicklung der Großverbraucher-Zustelldienste. So konnten die GV-Großhändler im Jahr 2007 ihren Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um rund 7 Prozent steigern, eine Marke, die, abgesehen vom Discount-Segment, kein anderer Bereich des Lebensmittelhandels in Deutschland erreicht.

Doch es greift zu kurz, nur die letzten beiden Jahre zu analysieren. Denn die GV-Zustelldienste können auf eine langjährige Erfolgsgeschichte zurückblicken. Lag deren Umsatz 1988 noch bei bescheidenen 1,3 Mrd EUR, erwirtschaftete man 1998 schon 3,3 Mrd EUR. Bis 2007 wuchs der Umsatz auf nunmehr 5,5 Mrd EUR: eine Steigerung um über 330 % in 20 Jahren!

Ganz anders die Cash & Carry-Betriebe: Hier können wir seit Jahren Stagnation und zuletzt sogar Umsatzrückgang feststellen. Gab es 2002 rund 380 Cash & Carry-Märkte, die rund 12 Mrd EUR Erlösten, so ist deren Zahl 2007 zwar auf 394 gestiegen; der Umsatz ist jedoch im gleichen Zeitraum um fast 700 Mio EUR zurückgegangen.

### **GV-Zustelldienst: Rewe behauptet Spitzenposition**

Nach dem für die GV-Branche ereignisreichen Jahr 2006 – Stichworte: Übernahme des Stöver Frische-Teams durch die Rewe, Rewe wird dadurch die neue Nr. 1 – ist beim Marktführer Konsolidierung angesagt. Die gesellschaftsrechtliche Zusammenführung beider Unternehmen wurde vollzogen und etliche Stöver-Niederlassungen mittlerweile beim Rewe Großverbraucher-Service integriert; die operative Zusammenführung wird bis 2010 abgeschlossen sein. Auch wurde die 1-Mrd-EUR-Hürde mit einem Umsatz von 1.057 Mio EUR deutlich übersprungen. Auf den Plätzen folgen – wie im Vorjahr – die Verbundgruppen GV-Partner, Intergast/Gafateam, Como und Service-Bund. Einher mit dem starken Wachstum des GV-Bereichs geht auch die Konzentration: Erreichten 1988 die Top10 einen Marktanteil von rund 52 %, so erreichten sie 2007 knapp über 90 %.

### **Cash & Carry: Weg aus der Stagnation?**

Bei den C&C-Betrieben ist das Bild seit Jahren unverändert – Marktführer ist mit großem Abstand die Metro (Umsatz 2007: 6,3 Mrd EUR, Marktanteil: knapp 56 %) vor der Rewe-Tochter Fegro/Selgros (1,7 Mrd EUR / 15 %). Doch die beiden Top-Unternehmen der Branche stagnieren, obwohl sie heute über mehr Standorte verfügen als jemals zuvor. Hier scheint insgesamt das Ende der Fahnenstange erreicht zu sein; der deutsche Markt für den Abholgroßhandel ist ausgeschöpft. So ist es auch nicht erstaunlich, dass bisher reinrassige Cash & Carry-Betreiber am Erfolg der Zustelldienste teilhaben möchten und neuerdings die Belieferung von Großverbrauchern aufnehmen wollen. Selbst die Metro, die vor Jahren ihre GV-Tochter BLV abgestoßen hat, prüft zur Zeit den Wiedereinstieg in den Liefergroßhandel.

Die Edeka wiederum praktiziert die Belieferung von GV-Kunden aus ihren Cash & Carry-Märkten heraus schon immer und hat es vor kurzem geschafft, die Aktivitäten im C&C- und GV-Bereich unter dem bundesweiten Banner E-C+C Großmarkt zu vereinheitlichen.

Dies sind wesentliche Erkenntnisse der Ende Juni erschienenen Studie GV-Markt 2008, in der TradeDimensions die Branche wieder genau unter die Lupe genommen hat. Über 150 ausführliche Porträts von Einzelfirmen, Firmengruppen, Kooperationen und Organisationen machen den Markt transparent.

GV-Markt 2008 ist zu beziehen über:

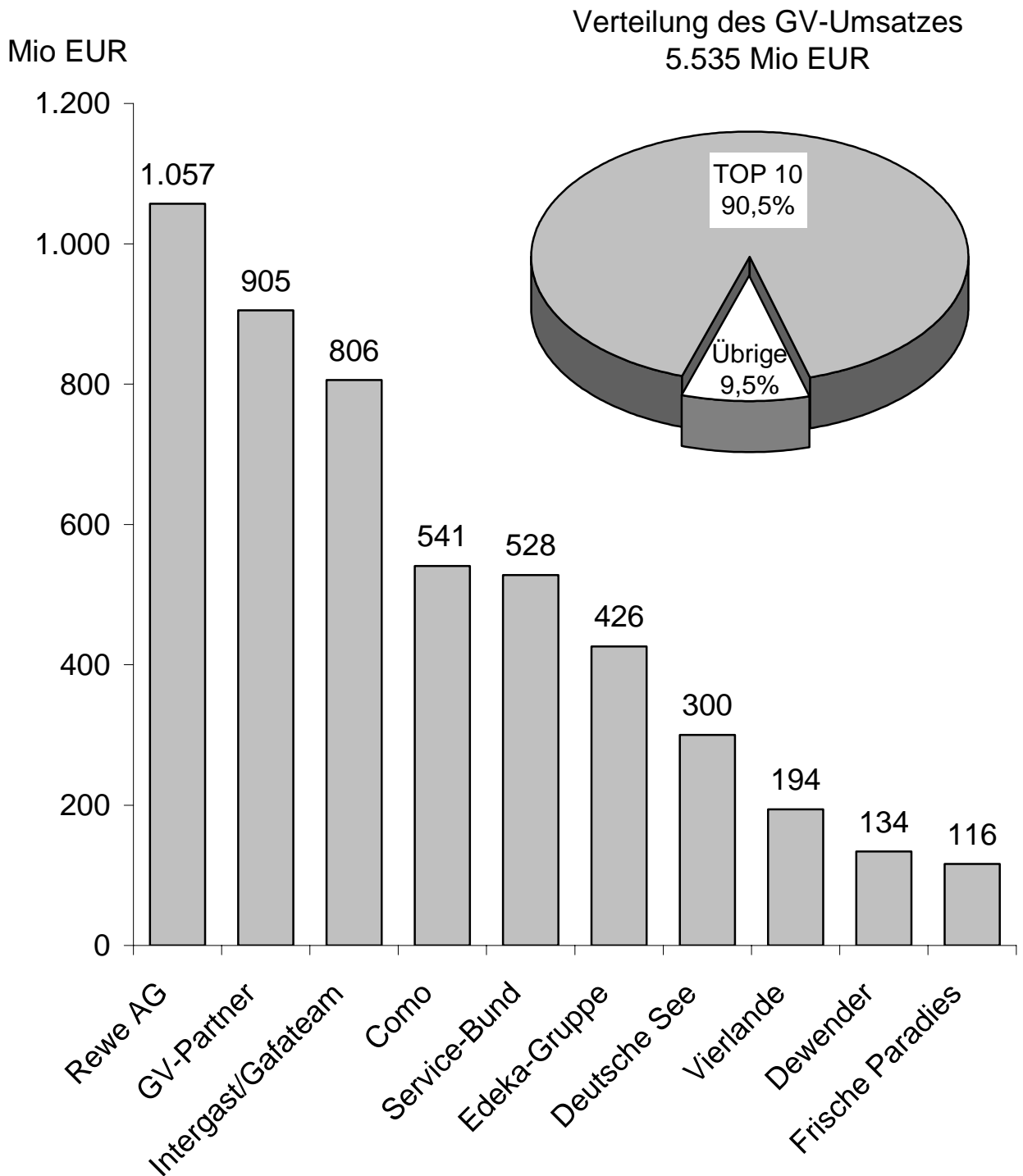
TradeDimensions GmbH  
Insterburger Straße 16  
D-60487 Frankfurt am Main  
Telefon 0 69/96 21 75-0  
Telefax 0 69/96 21 75 40

E-Mail: [info.td@nielsen.com](mailto:info.td@nielsen.com)  
Homepage: [www.tradedimensions.de](http://www.tradedimensions.de)

Ihre Ansprechpartner bei TradeDimensions: Herbert Kuhn und Bettina Leonhardt

# TradeDimensions

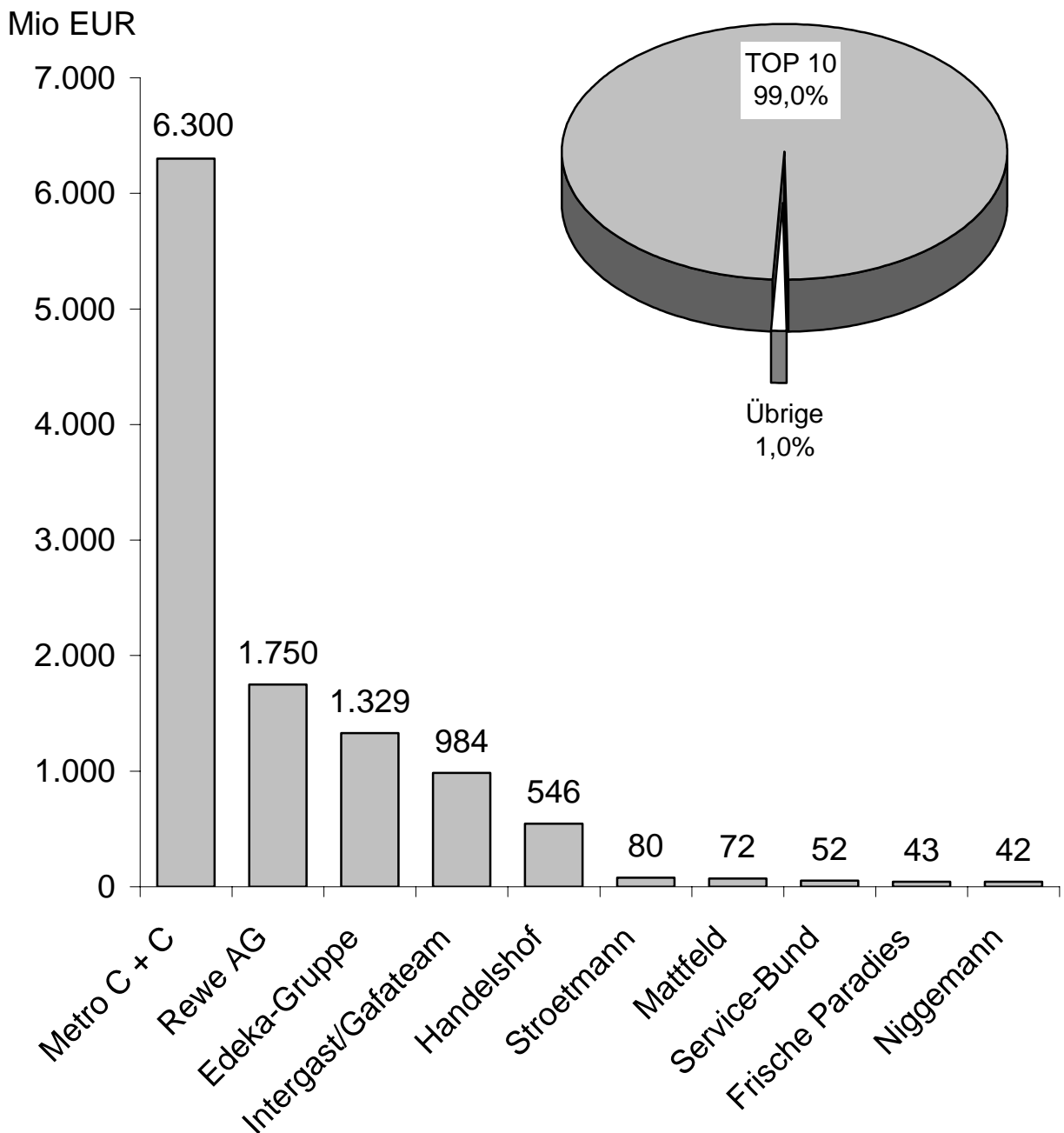
## Die TOP 10 im GV-Zustelldienst 2007



# TradeDimensions

## Die TOP 10 im C+C-Bereich 2007

Verteilung des C+C-Umsatzes  
11.314 Mio EUR



# TradeDimensions

## Großverbraucher-Zustelldienste

Umsatzentwicklung 1988 - 2007

Mio EUR

