

Führen Krisen zum Ende von Branchenkonjunkturen?

Analysen unterschiedlicher
Wirtschaftssektoren und -branchen



Wirtschaftsforscher
Unternehmensberater
Gutachter
Vortragender

Agenda

- 1. Was ist eine Branche? Was ist Branchenkonjunktur?**
- 2. Beispiele divergenter Branchenentwicklungen**
- 3. Branchengrenzen erodieren – zukünftiger Betrachtungswinkel zusätzlich verstärkt Geschäftsmodelle**

Vorbemerkung

Votum für
Branchendaten

Mehrwert ist
gegeben – die
Frage ist, wie man
diesen nutzen
kann?

- Vielzahl von Daten sind verfügbar – es werden mehr, man sollte Nutzen daraus ziehen
 - Statistik Austria
 - AMIS Datenbank
 -
- Analyse der Daten wichtig
- Verständnis für Methodik
- Möglichkeit der Verschränkungen (national und international)

Branchen nach ÖNACE 2008

Systematik der Wirtschaftstätigkeiten



SYSTEMATIK DER WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN ÖNACE 2008

Band 1: Einführung, Grundstruktur, Erläuterungen

Herausgegeben von STATISTIK AUSTRIA



Wien 2008

Die NACE ist die europäische Standardsystematik der Wirtschaftstätigkeiten. Sie stellt die **Gesamtheit der Wirtschaftstätigkeiten** in einer Untergliederung dar, die die Zuordnung eines NACE-Codes zu der die Tätigkeit ausführenden Einheit ermöglicht.

Nace Stufe	Nace Code	Nace Code Bezeichnung
1	G	Handel
2	G45	Kfz-Handel und -reparatur
3	G451	Handel mit Kraftwagen
4	G4511	Handel mit Kraftwagen <=3,5t
4	G4519	Handel mit Kraftwagen >3,5t
...
2	G46	Großhandel
3	G464	GH - Gebrauchs- und Verbrauchsgüter
4	G4641	GH - Textilien
4	G4642	GH - Bekleidung und Schuhe
4	G4643	GH - Elektr. Haushaltsgeräte
...
2	G47	Einzelhandel
3	G472	EH - Nahrungsmittel, Getränke
4	G4721	EH - Obst, Gemüse und Kartoffeln
4	G4722	EH - Fleisch und Fleischwaren
4	G4723	EH - Fisch und Fischerzeugnisse
...

Branche

ist...

- Eine Zuordnung zu einer Branche erfolgt für Unternehmen, die ähnliche Produkte herstellen, die mit ähnlichen Artikeln (Sortimenten) handeln oder die ähnliche Dienstleistungen erbringen (Produktklassifikation).
- Eingesetzte Fertigungstechniken oder die verwendeten Grundmaterialien können ebenfalls als Abgrenzungskriterien herangezogen werden

Aber:

Unternehmen orientieren sich in Ihrer Geschäftstätigkeit nicht zwangsläufig an ihren Branchengrenzen, sondern nützen alle Synergien, die sich ihnen bieten, wenn sie bestimmte Kundengruppen erschlossen haben oder auf bestimmten Märkten präsent sind

ABER

...

Branchenzuordnung nach
relativen
Umsatzschwerpunkt

- Großhandel / Einzelhandel (z.B. Abhängigkeit von Konzern-/Unternehmensstruktur – eine rechtliche Einheit pro Geschäftsbereich?)
- Zuordnung häufig schwieriger mit steigender Unternehmensgröße
 - mehrere Schwerpunkte – tlw. Änderungen im zeitlichen Ablauf

Herausforderung mit
Branchenabgrenzungen
wurden im Zuge der
COVID Maßnahmen
evident

- Sortimentsabgrenzung (Covid-19-Notmaßnahmenverordnung -> Verkauf nur von „typischen Warensortiment“)
 - LEH
 - Drogerie
- Unterschiedliche Geschäftsmodelle und deren rasche Adaptierung (take away)

Branchenkonjunktur

- Beschreibung **die wirtschaftlichen Entwicklung** in einem bestimmten Wirtschaftsbereich
- Gibt **Auskunft** über die allgemeine Nachfrage, die Preise, die Wettbewerbsbedingungen und weitere Faktoren, die die Wachstumsaussichten einer Branche beeinflussen können
- Wird im Aggregat auch als **Entscheidungsgrundlage** herangezogen
 - Politik
 - Interessensvertretungen
- Wird zur **Bewertung der Attraktivität einer Branche** herangezogen

Aber:

- Branchenbewertung auf zu hohem Aggregationsniveau machen Unterschiede in den darin befindlichen Branchen nicht deutlich
- Die unterschiedlichen, teils sehr heterogenen Branchen(gruppen), innerhalb eines Sektors divergieren stark in ihrer Entwicklung
- Speziell seit der Covid-Krise und der Energie(Preis)krise

Branchenattraktivität

wird bestimmt durch

- Wachstumspotential
- Kundenpotential
- Wettbewerb
- Marktgröße
- Profitabilität
- Technologische Veränderungen
- Regulierungen
- ...

LEITFADEN
FORTBESTEHENSPROGNOSE
Gemeinsame Stellungnahme



Wien, im März 2016

Bestimmung der Branchenattraktivität in Fortbestehensprognosen

- Lagebeurteilung Umfeld und Markt
- Es sollten diejenigen Faktoren identifiziert werden, aus denen sich Chancen und Risiken für das Unternehmen und seine Wettbewerbsposition ergeben:
 - Aktuelle und potentielle Kunden
 - Lieferanten
 - Substitutionsprodukte
 - Neue Technologien
 - Anzahl und Stärke der Wettbewerber

Herausfordernder, da Unternehmen tlw. über mehrere Branchengrenzen hinweg wirtschaften

Einteilung in Branchen

„Branchengrenzen“ & divergente Entwicklung

Gemeinsamkeiten der Unternehmen einer Branche:

- gleicher Kollektivvertrag
- gleiches „Revier“ für Fachkräfte und Arbeitskräfte
- können Mitbewerber sein
- tlw. ähnliche Kundensegmente
- ...

Branchengrenzen „erodieren“

- Sporthandel, Ski- und Radverleih, Bekleidungs-einzelhandel
- HKLS – Materialkostenanteil wie ein Einzelhändler

Branchengrenzen & Divergenzen

Branchengrenzen –
stationärer Handel
/ online Handel

- komplett unterschiedliche Kostenstruktur
- Mischbetriebe - Österreich war/ist/bleibt ein Land der Mischbetriebe

Divergenz
innerhalb der
Branchen

- konkrete Ausgestaltung des Geschäftsmodells (Sortiment, ... Leistungsschwerpunkt), tlw. Standorte, Zielgruppen

Beispiele für divergente Branchenentwicklungen

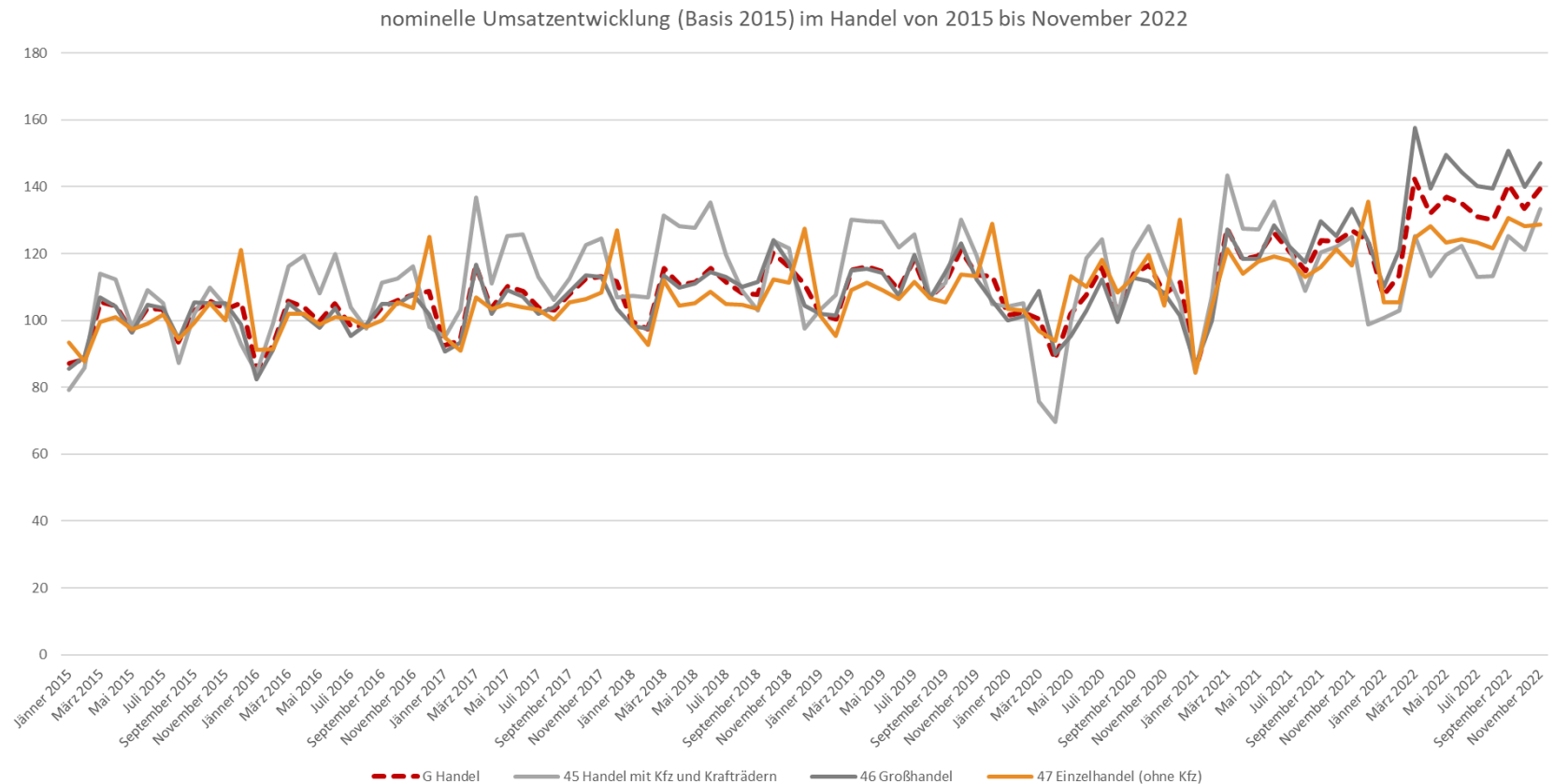
Analysen unterschiedlicher Wirtschaftssektoren und -
branchen

Branchenkonjunktur

Wirtschaftssektor HANDEL

Betroffenheit von Krisen ab 2020

Handel gesamt, speziell der **Großhandel** verzeichnen hohe (nominelle) **Zuwachsraten ab 2022**

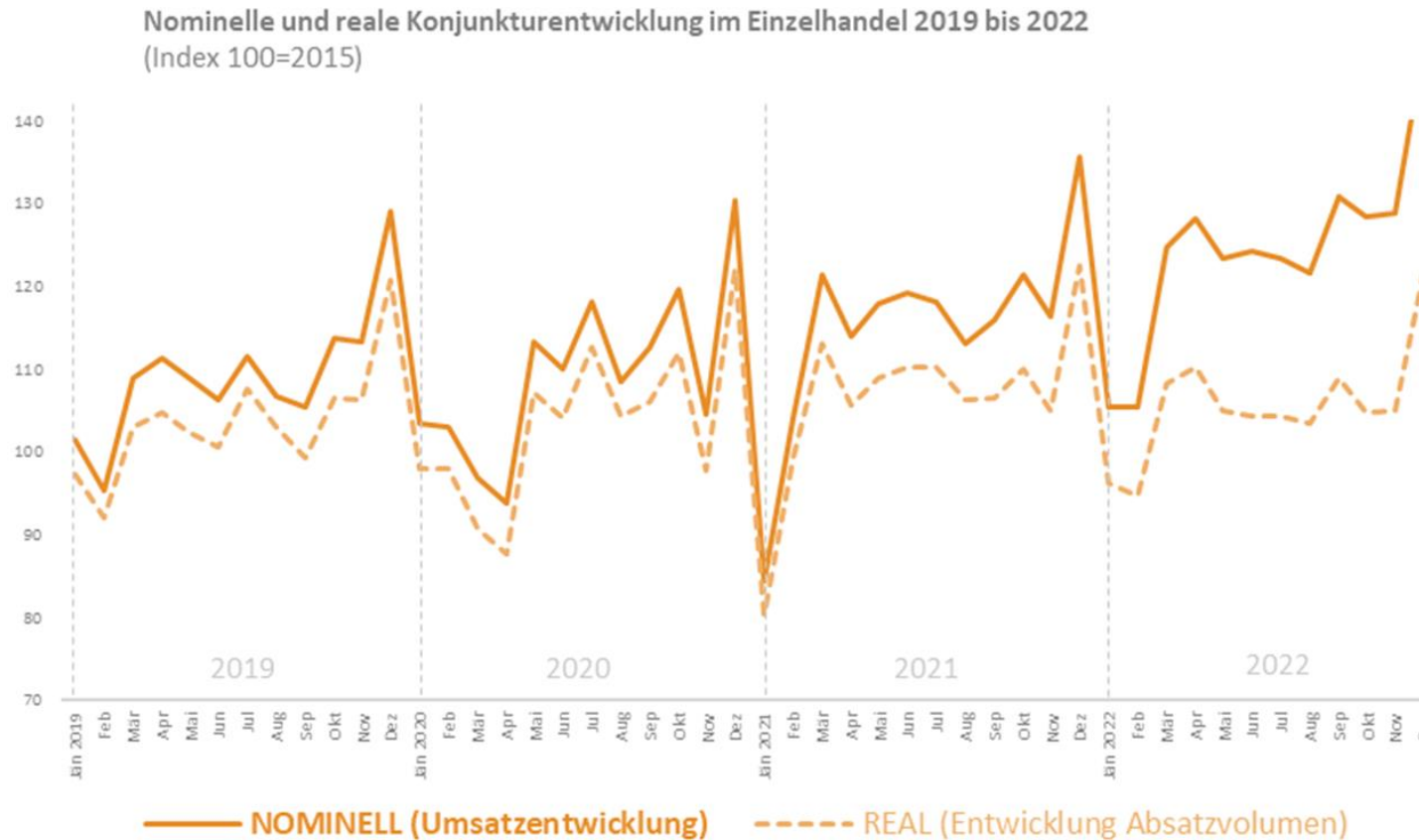


Entwicklung des Einzelhandels

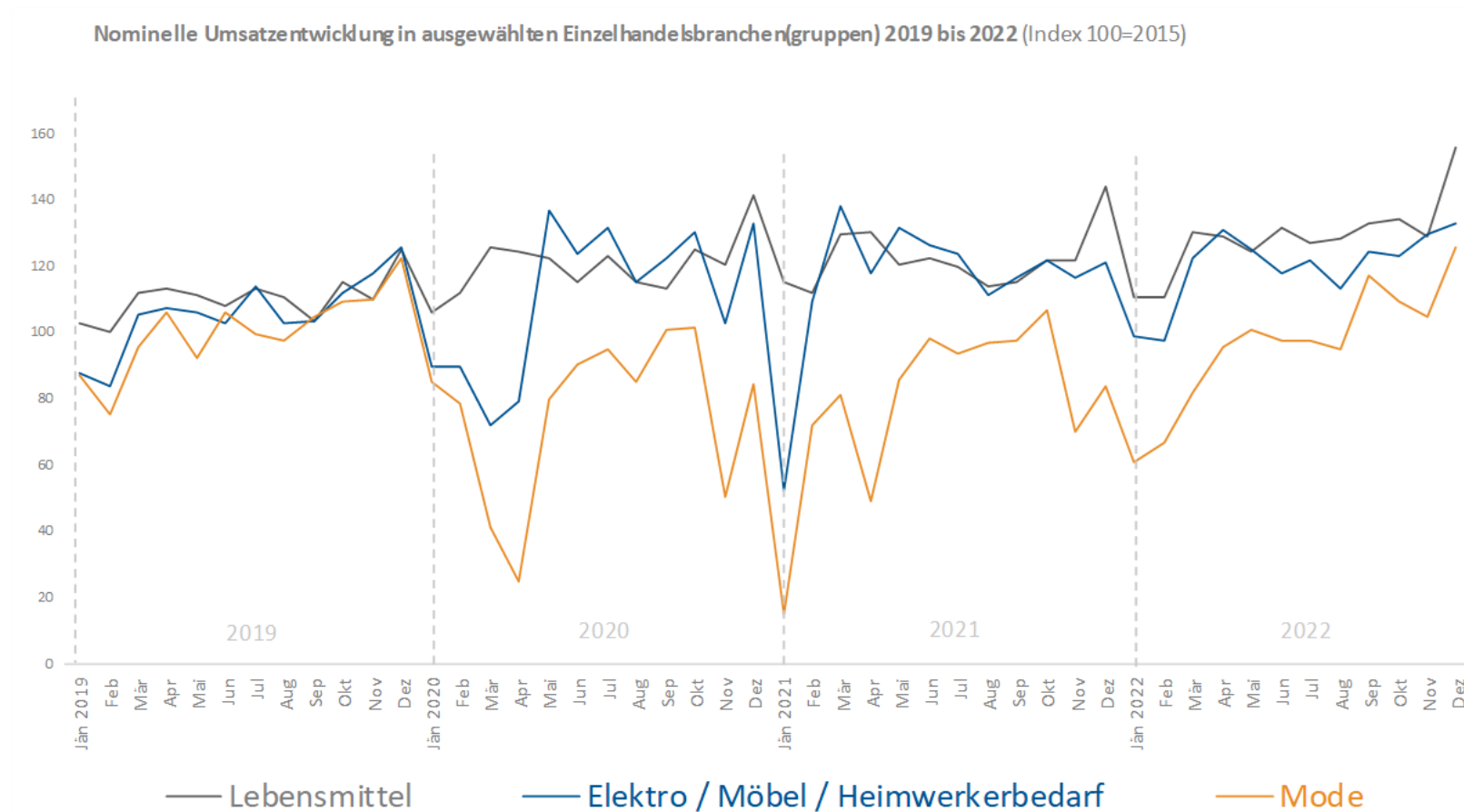
Ausgewählte Branchen

Umsatzentwicklung im Einzelhandel 2019 - 2022

Bedingt durch **hohe Preissteigerungen**, **teils negative reale Konjunkturoentwicklung** im Einzelhandel

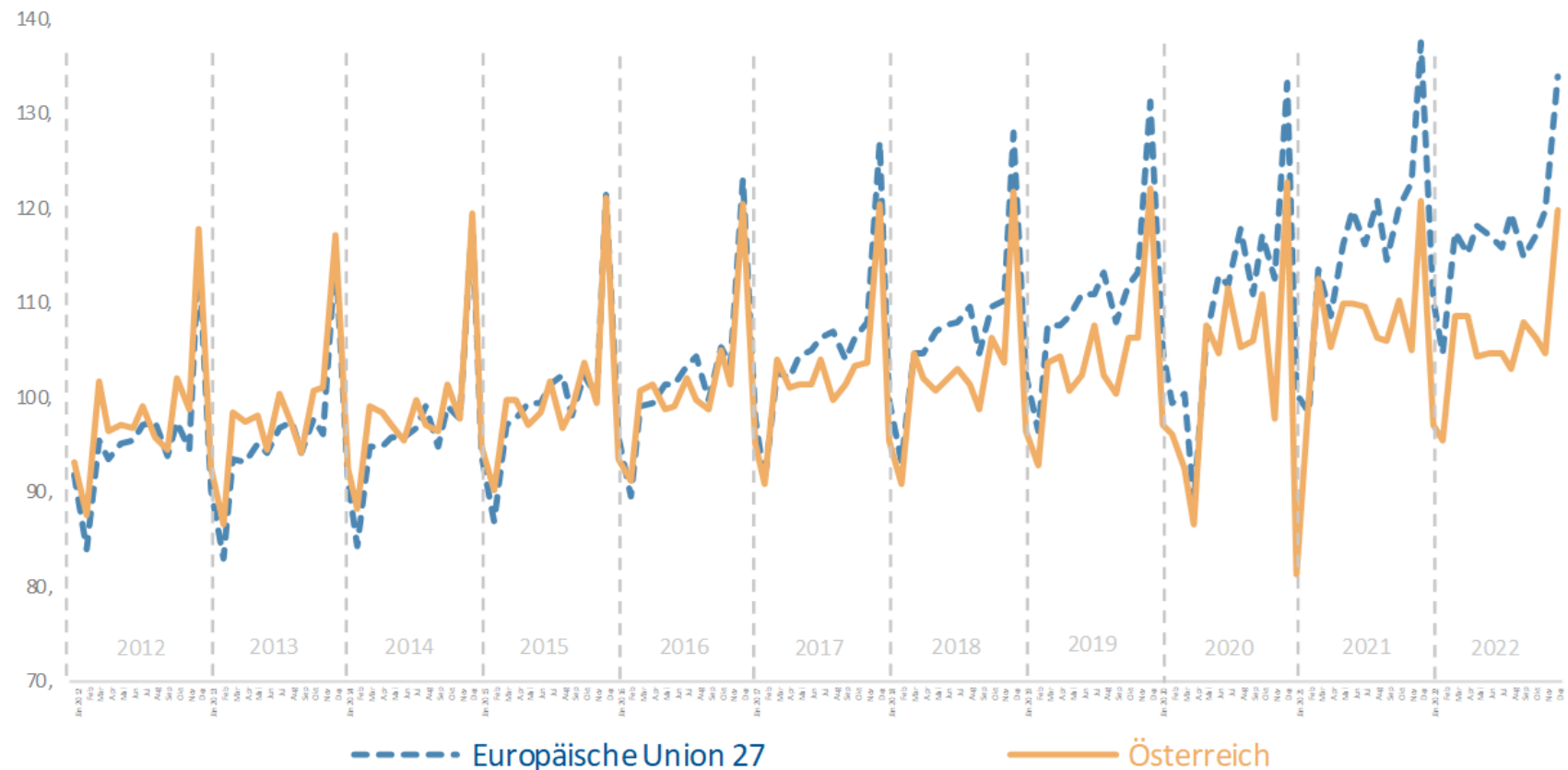


Hohe Divergenzen im Offline-Handel in den Jahren 2020 - 2022



Divergente Entwicklung im EU-27 Vergleich

Deflationierter Umsatzindex im Einzelhandel
EU 27 und Österreich 2012 bis 2022 (Index 100=2015)

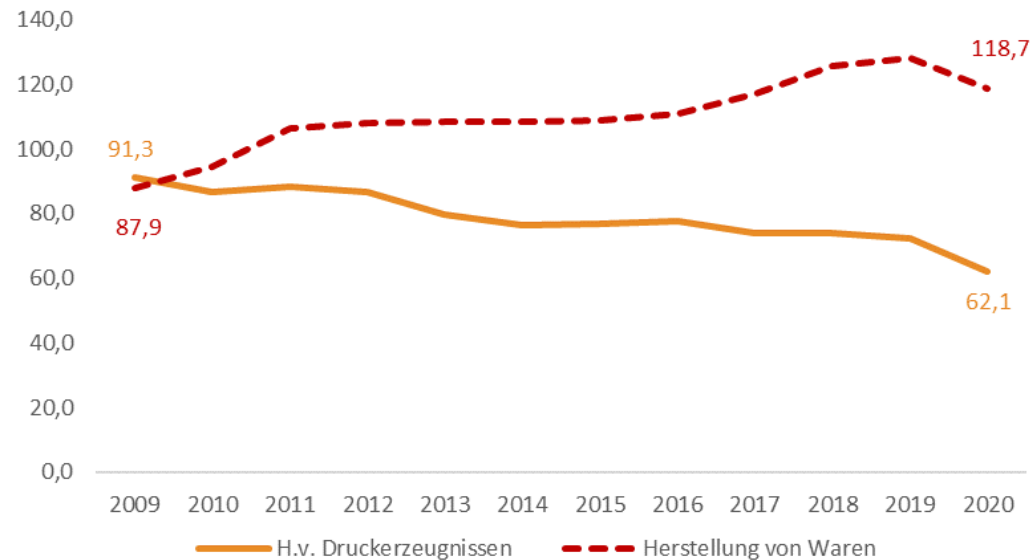


Entwicklung im Sektor Herstellung von Waren

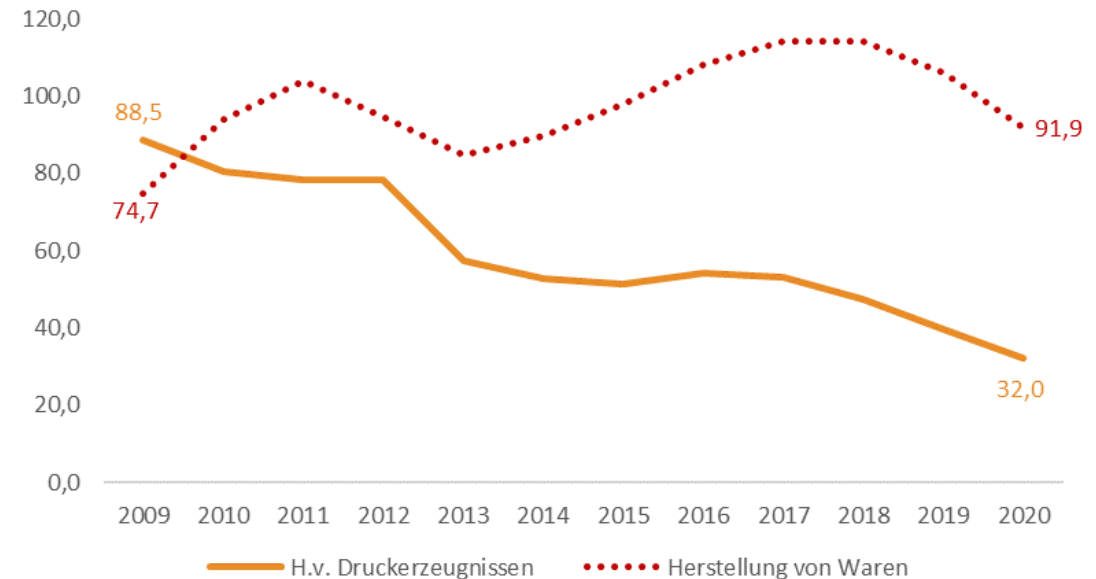
Am Beispiel der Branche Herstellung von Druckerzeugnissen

Herstellung von **Druckerzeugnissen** – Rückgang seit mehreren Jahren beobachtbar

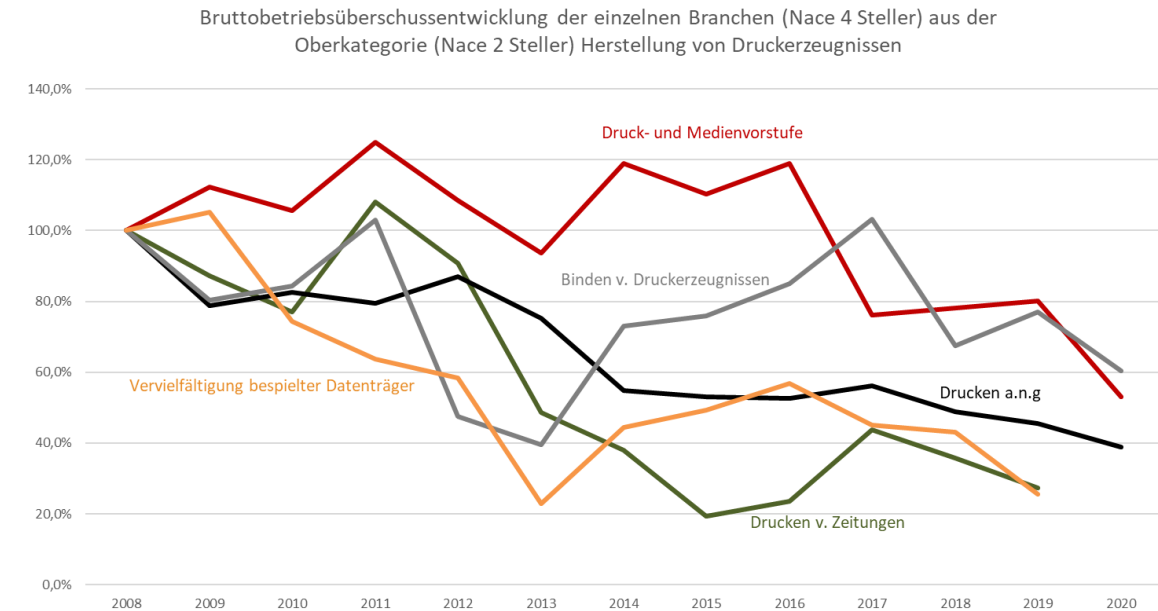
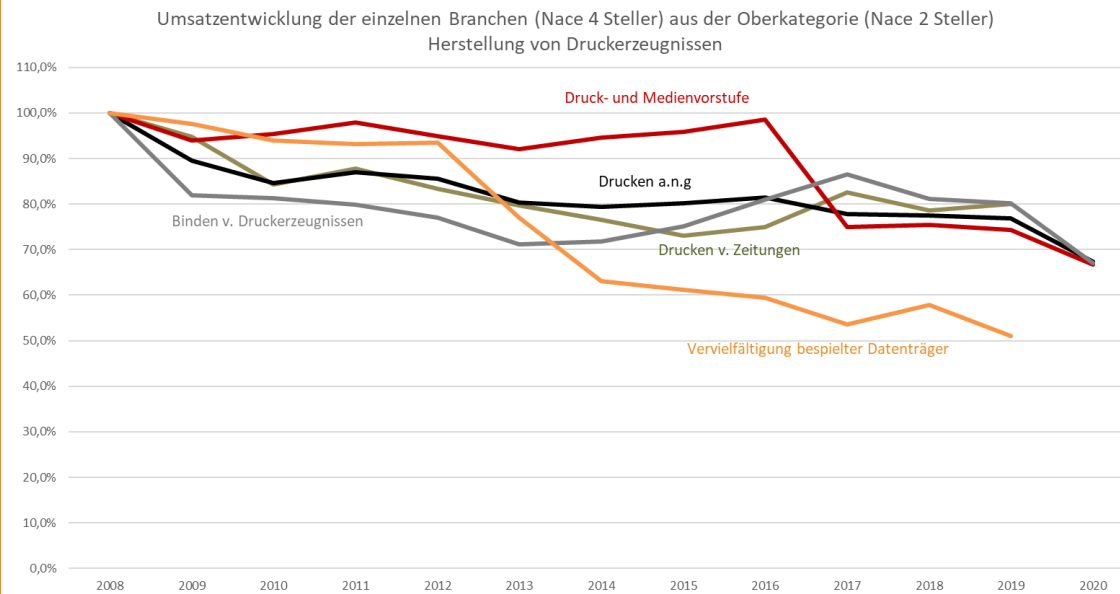
Umsatzentwicklung H.v. Waren und H.v. Druckerzeugnissen
(Umsatzindex, 2008=100)



Bruttobetriebsübersuss-Entwicklung H.v. Waren und H.v. Druckerzeugnissen (Index, 2008=100)



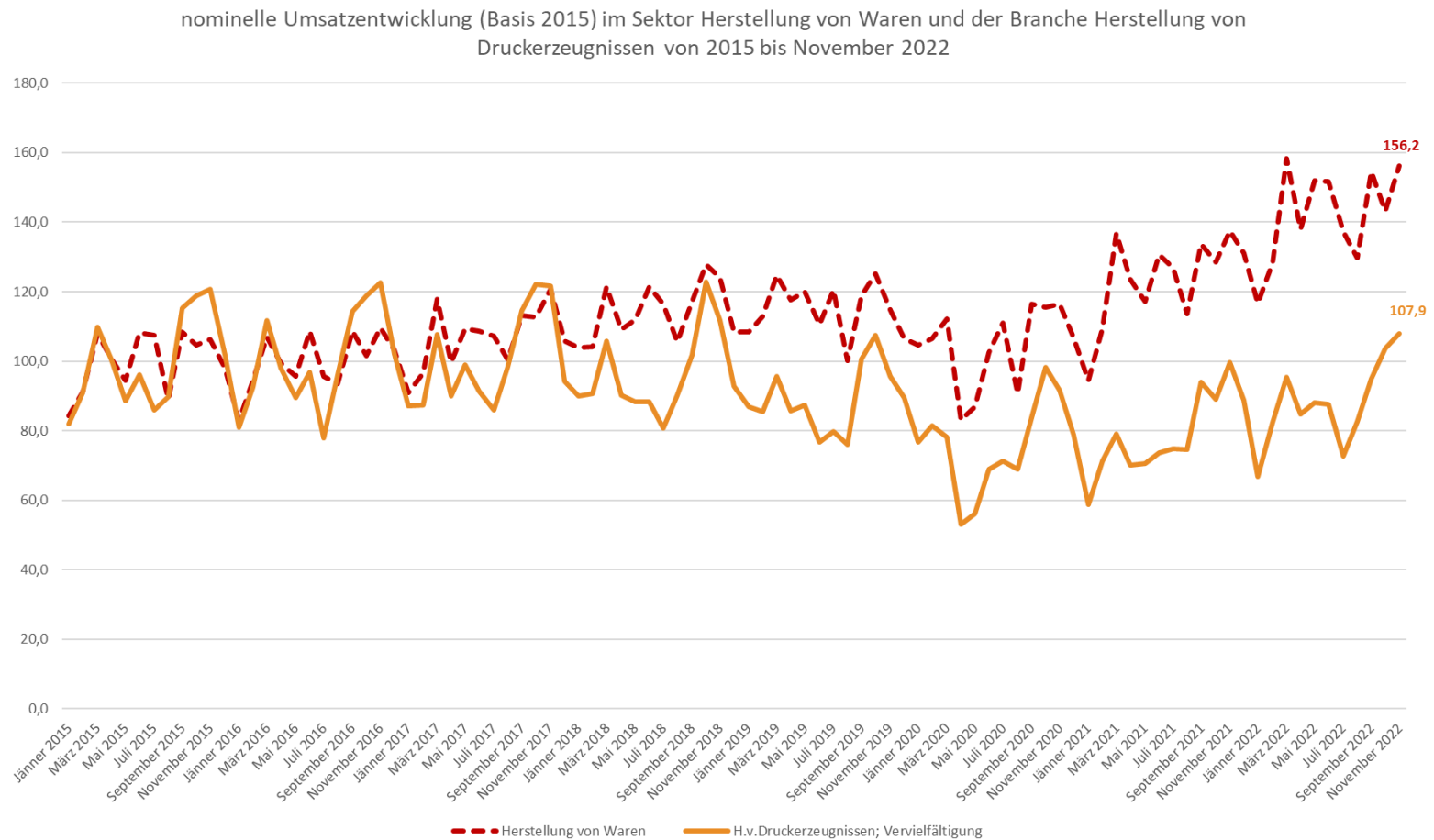
Herstellung von **Druckerzeugnissen** – Rückgang seit mehreren Jahren **in allen Branchen** beobachtbar



Keine Daten aus dem Jahr 2020 bei: Drucken von Zeitungen und Vervielfältigung bespielter Datenträger

Herstellung von Druckerzeugnissen

Erholung ab 2022, aber deutlich niedrigeres Niveau als der Sektor Herstellung von Waren



Ende von Branchenkonjunkturen?

Spätestens seit der Corona-Krise:

- Divergenzen über Sektoren / Branchen hinweg sind sichtbar und werden größer
- Divergenzen innerhalb der Branchen sind ebenfalls evident
- Branchenaussagen haben weiterhin ihren „Wert“, können aber nicht (immer) 1 zu 1 auf Unternehmen umgelegt werden

Differenzierungen sind nötig

- Ist ein Unternehmen im Vergleich zur Branche
 - typisch / atypisch
 - „durchschnittlich“ / außergewöhnlich
- Wie groß ist der Abstand der Daten des Betriebs zu den Branchendaten

Teilweise führen Krisen zum Ende von Branchenkonjunkturen

- höhere Bandbreiten / Varianz
- zusätzliche statistische Maße (Quartile / Dezile)

Ende von Branchenkonjunkturen?

- Die **Krisen** führen zu deutlich veränderten Verhalten von Kunden
 - B2B
 - B2C
- aktuell größere Sensibilität für
 - Abhängigkeiten (gegenseitig) – z.B. Thematik der Lieferketten
 - Just in time versus Hamsterkäufe
 - Voraussetzungen
 - Substituierbarkeit
- Zentraler denn je ist die **Betrachtung von (ähnlichen) Geschäftsmodellen, zusätzlich** zu der Betrachtung der **Branche**
- **Je ähnlicher die Geschäftsmodelle umso ähnlicher sind auch die Umsatzpotentiale und Kostenstrukturen**
 - Branchen(-konjunkturen) können dies nicht immer (speziell in Krisenzeiten) abbilden

Die „Welt wird bunter“

größere Vielfalt an Unternehmen und Geschäftsmodellen

Viele Stehsätze stimmen (schon länger) nicht mehr:

- Die Branche x ist geprägt von
 - negativem Eigenkapital
 - geringer Ertragskraft
- ...x ist eine schlechte Branche – wenn, ist das Unternehmen y in der Branche x ein schlechtes Unternehmen

Erfordernis der größeren Differenzierung und tieferen Analyse

- Analysen für Teilbereiche




Schlussfolgerungen

- **Längsschnittanalyse** wichtiger als **Querschnittsanalyse**
 - Verwendung des „Seitenabstandes“ (Branche versus Unternehmen)
 - Veränderungen sind oft „schleichende“ (mehrjährige) Prozesse
- **Mischbetriebe**
 - Vergleich mit mehreren Branchen
- **Langfristig**
 - Anpassung Branchenstatistik (sonst würde es Callcenter und Onlinehandel ebenso wenig geben wie Arbeitskräfteüberlasser)
- **Branchendaten sind und bleiben Referenzwerte – größere Differenzierung ist wünschenswert**



**Vielen Dank für
Ihre
Aufmerksamkeit!**

KONTAKT

 Gußhausstraße 8
Top 2b, 1040 Wien

 www.voithofer.cc

 p.voithofer@voithofer.cc

 +43 664 / 4322092

Quellenverzeichnis

- Kammer der Wirtschaftstrehänder: Leitfaden Fortbestehensprognose – gemeinsame Stellungnahme, März 2016
- Statistik Austria:
 - Konjunkturstatistik Handel
 - Konjunkturstatistik produzierendes Gewerbe
 - Konjunkturstatistik Dienstleistungen
 - Leistungs- und Strukturhebung
 - Systematik der Wirtschaftstätigkeiten Önace 2008
- WKO, Economica: Pressekonferenz: Entwicklungen im (Einzel)Handel 2022 und Ausblick 2023 vom 15. Februar 2023
- <http://www.wirtschaftslexikon24.com/d/branche/branche.htm>
- <https://de.wikipedia.org/wiki/Wirtschaftszweig>
- <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/branche-27701>