

Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.)

Article — Digitized Version

Warum geben denn die Einzelhandelspreise nicht nach?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.) (1952) : Warum geben denn die Einzelhandelspreise nicht nach?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 32, Iss. 8, pp. 467-472

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131568>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Warum geben denn die Einzelhandelspreise nicht nach?

Wir haben diese in Konsumentenkreisen so häufig aufgeworfene Frage zum Gegenstand eines Gesprächs gemacht und Vertreter des Einzelhandels, der Industrieverbände und der Industrie- und Handelskammern um Stellungnahme gebeten. Die Antworten geben ein vielfarbiges Bild über die Berechtigung dieser Fragestellung und die verschiedenen Gründe für die relative Stabilität der Kleinverkaufspreise.

Aus Kreisen der Handelskammer:

„Der Käufer muß abstimmen!“

Der Verbraucher sagt: „Weil die Handelsspanne zu hoch ist!“ Uns scheint das zweifelhaft. Die Handelsspanne ist in überwiegendem Maß Kostenspanne und nur zum geringen Teil Gewinnspanne, wobei vom Gesamtgewinn noch die Personensteuern und Investitionsmittel für unerläßliche Verbesserungen, vermehrte Lagerhaltung, Aufnahme neuer Artikel usw. als unverbrauchbar abzuziehen sind. Soweit der Handel vorgeleistet hat, stehen diese Kosten als Kalkulationselemente, eine sparsame Wirtschaftsführung vorausgesetzt, fest, denn man kann nicht verlangen, daß er mit Verlust verkauft.

Wenn nun trotz erfolgter Preiseinbrüche an den Rohstoffmärkten die Einzelhandelspreise nicht zurückgehen, bleibt zu fragen: welchen Anteil haben die Rohstoffkosten am Preis des Endprodukts? Sind es 80 %? Sind es 10 %? Sinkt der Rohstoffpreis in beiden Fällen um 10 %, dann macht das im ersten Fall noch 8 % des Endpreises, im zweiten Fall jedoch nur 1 % aus. Die Frage nach dem Anteil der Rohstoffkosten am Endprodukt ist also von ganz erheblicher Bedeutung. Es zeigt sich dabei auch, daß man nicht von der Handelsspanne ganz allgemein, sondern nur von der eines Artikels, höchstens einer Artikelgruppe sprechen kann. Weiter ist zu bedenken, daß die Kosten, die unmittelbar mit dem Einkaufspreis zusammenhängen, nicht in allen Fällen proportional verlaufen. Hier ist z. B. an Provisionen zu denken, die sich aus einem Fixum und einem Prozentsatz vom Abschlußwert zusammensetzen. Es ist

klar, daß sie bei remanentem Verlauf ein Sinken des Endpreises im gleichen Maß wie der Rohstoffpreise unmöglich machen.

Es darf auch nicht vergessen werden, daß die Zeitspanne zwischen der Gewinnung des Rohstoffes, dessen Preis damit so gut wie feststeht, und dem Einkauf des Verbrauchers, der die damit hergestellte Ware erwirbt, recht erheblich sein kann. Auf dem Wege vom Holz über das Rohpapier zum Schreibheft liegen neben der Transportzeit notwendige Ablagerungszeiten für Holz und Papier. Dazu kommt noch die Lagerzeit für das fertige Heft, die durch die für solche Fabrikate erforderliche Großauflage bedingt ist. Bei Industrieartikeln, die zeitlich gesehen konsumnahe liegen, können sich Preisänderungen natürlich schneller auswirken. So zeigen die Preise für Gemüsekonserven erfahrungsgemäß eine schnellere Anpassung.

Immer wieder taucht die Frage auf, ob die Preissenkung der Rohstoffe nicht durch eine Erhöhung der Gewinnspanne des Einzelhandels wettgemacht wird. Die bisher durchgeführten Untersuchungen haben keinen Anlaß zu einer solchen Vermutung gegeben. Im Gegenteil. Es ist erwiesen, daß der Einzelhandel die nach Beginn des Koreakonfliktes einsetzende Preissteigerung zum großen Teil abgefangen und damit zur Vermeidung einer inflationistischen Entwicklung wesentlich beigetragen hat. Außerdem ist in den letzten Jahren ein großer Teil der Kosten erheblich gestiegen. Nicht im gleichen Umfang hat sich die Handelsspanne

erhöht. Das aber bedeutet Minderung der Gewinnspanne, also Übernahme mindestens eines Teils der Mehrkosten zu Lasten des möglichen Gewinns. Das muß um so mehr gewürdigt werden, als der Einzelhandel — im Gegensatz zu einem Teil der Industrie — erst nach der Währungsreform daran gehen konnte, seine Geschäfte hinsichtlich Einrichtung, Lagerhaltung und Organisation auf den Stand zu bringen, der im Interesse der Käufer und einer rationellen Geschäftstätigkeit unerläßlich ist.

Wenn man sich darüber wundert, daß sich trotz Übersetzung des Einzelhandels in der Preisstellung kein Wettbewerb zeigt, so beweist man, daß man den Begriff Wettbewerb einseitig auffaßt, während er doch das Zusammenwirken mindestens dreier Faktoren, nämlich Angebot, Nachfrage und Kosten umfaßt. Man sieht dann nur die Zahl der Anbieter und glaubt, wo viele Anbieter seien, herrsche Wettbewerb. Wie aber, wenn alle Anbieter noch immer ihre Ware verkaufen können, gleichgültig, wie sie ihre Preise stellen? Dann liegt doch offenbar der Fehler bei den Nachfragern, die die Ware nicht dort kaufen, wo sie am billigsten ist. Der Käufer muß wählen, er muß mit jedem Geldstück einen Stimmschein in die Wahlurne der Marktwirtschaft legen, und er muß sich dieses Wahlrechts bewußt sein. Er darf auch nicht meinen, in einer Marktwirtschaft alle Waren zu einem ihm persönlich angemessen erscheinenden Preis erhalten zu müssen. Er muß auch dadurch sein Stimmrecht ausüben, daß er auf den Kauf von Waren, deren Preis ihm überhöht erscheint, verzichtet. Es erscheint notwendig, den Ver-

braucher hierauf immer wieder hinzuweisen. Verbraucheraufklärung sollten sich Tagespresse wie Hausfrauen- und Verbraucherverbände immer angelegen sein lassen. Gute Ansätze sind vorhanden. Die Einzelhandelsverbände sollten ihrerseits noch mehr als bisher den Rationalisierungsgedanken in den Vordergrund rücken.

Aus Kreisen der Einzelhandelsverbände:

„Die Fragestellung ist falsch!“

In der Fragestellung liegt ein entscheidender Fehler, denn alle Statistiken und Berichte beweisen, daß bis in die jüngste Zeit die Einzelhandelspreise den Entwicklungen auf dem Rohstoffsektor gefolgt sind. Natürlich gibt es hier und da Differenzen, aber bei ihnen ist die verschieden lange Zeit zu berücksichtigen, die etwa von der Versteigerung des Rohstoffs Wolle bis zum Verkauf eines Anzuges an den Verbraucher neun Monate beträgt. Vergleicht man den deutschen Verbraucherpreis mit der Situation an ausländischen Märkten, dann ist die Entwicklung der letzten Jahre ebenso wie der augenblickliche Stand in die Berechnung einzubeziehen. Dabei ergibt sich ein eindeutiges Bild zu Gunsten der Preissituation Westdeutschlands.

Die Lebenshaltungskosten-Indices der europäischen Länder zeigen, daß die deutsche Wirtschaft nach der Korea-Hausse die Preise wesentlich aufgefangen hat. Die Erhöhung der deutschen Preisindexziffer von 1950 bis heute liegt zum Teil erheblich unter der anderer Länder. Auch die Tatsache, daß Westdeutschland heute ein bevorzugtes Reise- und Einkaufsland geworden ist, spricht für das Preisgefüge, selbst wenn man währungs-politische Überlegungen anstellt.

Es würde zu weit führen, alle Zweige der Konsumgüterindustrie auf ihre Preisentwicklung hin zu untersuchen. Ein gutes Bild für den gesamten Bereich bietet der Schuhsektor. Nach einer neueren Statistik, die von Juni 1951 bis April 1952 reicht, sind die Preise auf der Erzeugerseite dieses Sektors in diesem Zeitraum um 6,8 % gesunken. Ebenso liegen im Bundesdurchschnitt auch die Einzelhandelsverkaufspreise für Schuhe um 5,2 bis

Wir kennen eine marktwirtschaftlich ideale Familie. Die Hausfrau und Mutter bestimmt den Höchstpreis, die Kinder kaufen ein. Den Betrag, um den sie unter dem Limit einkaufen, dürfen sie in die Sparbüchse stecken. Hier wird Konsumwahl im besten Sinne getrieben, ein nachahmenswertes Beispiel. (-ze)

10 % unter den Sätzen des Sommers 1951. Dabei muß betont werden, daß der Preisnachlaß in allen Waren in allen Monaten angehalten hat und die Schuhe im Einzelhandel auch von Januar bis April 1952 billiger geworden sind. Ebenso weist die Übersicht des Statistischen Bundesamtes über Einzelhandelspreise wichtiger Waren für den gesamten Textilbereich einen kontinuierlichen Trend nach unten auf. Auch hier dürfte der Mittelwert ungefähr bei 7 % liegen. Stellvertretend für alle übrigen Waren-gattungen kann hier angeführt werden: Damenkleiderstoff, wollhaltig, 130 cm breit, kostete pro m im Juni 1951 12,77 DM und im Mai 1952 10,81 DM. Man kann also auch bei kritischer Betrachtung nicht davon reden, daß sich die Preise für Konsumgüter in der Bundesrepublik „trotz erheblicher Einbrüche an den Rohstoffmärkten außerordentlich fest behaupten“.

Es ist nur natürlich, daß sich die Preiskorrekturen an den Rohstoffmärkten nicht in Preisstürzen der Verbraucherpreise auswirken. Einmal nivelliert die Verarbeitungszeit und das Verarbeiten zu verschiedenen Zeitpunkten gekaufter Rohstoffe die sprunghaften Bewegungen an den Rohstoffmärkten und zum anderen darf man behaupten, daß dieses Verhältnis sich auch zu Gunsten des Verbrauchers auswirkt, dem genau so wenig an stark schwankenden Preisen liegen kann wie dem Handel selbst.

Man spricht heute so gern von den fallenden Rohstoffpreisen, vergißt aber dabei, daß es hier keine einheitliche Entwicklung gibt. Einige entscheidende Rohstoffe, wie z. B. Wolle, ziehen schon wieder an, während andere nachgeben. Im großen und ganzen wird man

auch bei dem internationalen Preisniveau auf dem Rohstoffmarkt zur Zeit von einer gewissen Stabilität sprechen können und müssen.

Mit der Frage nach den Einzelhandelspreisen stellt sich naturgemäß auch das Problem der Gewinnmarge. Auch hier möge ein kleines Zahlenbeispiel die tatsächliche Entwicklung verdeutlichen. 1950 betrug die Betriebshandelsspanne im Schuheinzelhandel 21,3 %, 1951 20,3 %. Demgegenüber stiegen die Gesamtkosten von 18 % auf 19,6 %. D. h. bei steigenden Kosten wurde die Gewinnmarge auch prozentual verringert. Es dürfte sich erübrigen, daran noch weitere Überlegungen über die Erhöhung der Gewinnmargen des Einzelhandels in der letzten Zeit anzustellen. Um auch bei den Handelsspannen ein Bild von der internationalen Lage zu zeigen, sei hier die Höchstpreisverordnung der USA. vom 26. 1. 1951 herangezogen, die für den Schuheinzelhandel einen Durchschnittshöchstaufschlag (in Prozenten des Einkaufspreises) von 62 % festlegte. Demgegenüber liegen die Kalkulationsaufschläge des westdeutschen Schuheinzelhandels etwa bei 35 %.

Wie steht es nun mit dem Wettbewerb des deutschen Einzelhandels untereinander? Man redet sehr viel von einer Übersetzung des Einzelhandels und glaubt dennoch feststellen zu müssen, daß sich daraus in der Preisgestaltung kein Wettbewerb ergebe. Bei diesem Komplex erübrigt es sich, mit Vergleichszahlen zu arbeiten. Ein Gang durch die Straßen nur einer einzigen Stadt zeigt das unterschiedliche Preisniveau der einzelnen Geschäfte. Schon ein oberflächliches Vergleichen der Auslagen in den einzelnen Geschäften beweist, daß hier einer den anderen zu unterbieten versucht. Daß es hierbei verschiedene Möglichkeiten gibt und der eine Kaufmann den Kunden durch eine niedrige Preisgestaltung zu überzeugen versucht, während der andere sich bemüht, bei gleichbleibendem Preis bessere Qualitäten anzubieten und so die Ware zu verbilligen, ist nur ein Unterschied der äußeren Form. Die Möglichkeit, zwischen beiden zu wählen, kommt dem Verbraucher zugute.

Für die Frage, ob Wettbewerb herrscht, ist die Beobachtung der Verstöße gegen die Wettbewerbsordnung der beste Maßstab. Es ist eine Erfahrungstatsache, daß immer dann, wenn der Käufer auf dem Markt bestimmt, die Zahl der Verstöße erheblich zunimmt. In dieser Entwicklung stehen wir mitten drin und können einen unbestrittenen Höhepunkt bemerken. Bei den Verbänden häufen sich die Beschwerden über vorweggenommene Schlußverkäufe, unzulässige Rabatte, Verstöße gegen die Zugabenvorordnung und vieles andere mehr. Allein bei der Frankfurter Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs sind in den ersten sechs Monaten dieses Jahres 1350 solcher Fälle behandelt worden. Angesichts dieser Zahlen wird man wohl kaum behaupten können, daß im Einzelhandel keine Wettbewerbswirtschaft herrsche, die sich auch auf den Preis auswirke.

So gesehen, beantwortet sich auch das letzte Problem fast von selbst. Der Verbraucher hat bewiesen — man vergleiche nur sein Verhalten im Frühjahr vergangenen Jahres — daß er bei Preisen, die ihm überhöht erscheinen, nicht kauft. Wenn er also jetzt kauft, dann hat er das Gefühl, daß die

Preise nicht mehr wesentlich absinken können. Dies trifft besonders auf den Gebieten des Konsumgüterbereiches zu, die nicht lebensnotwendig sind oder auf denen der dringendste Nachholbedarf getätigt zu sein scheint. Man tut dem Verbraucher sehr Unrecht, wenn man annimmt, daß er unüberlegt kauft und unbesehen höhere Preise bezahlt. Fälle, in denen er 10 bis 12 Geschäfte aufsucht, ehe er sich zum Kauf eines Gegenstandes entschließt, sind keine Seltenheit. Daß er sich hierbei mehr über das unterschiedliche Preisgefüge erregt als über mangelnden preislichen Wettbewerb der einzelnen Geschäfte untereinander, ist leicht aus den Leserzuschriften der Tageszeitungen zu diesem Thema zu entnehmen. So hebt ein Vorwurf den anderen auf.

Aufgabe der Wirtschaftsverbände ist es, diesen Wettbewerb, der sich in Freiheit, nur in Grenzen gehalten durch die gesetzlichen Bestimmungen, vollzieht, zu fördern. Und dem Verbraucher muß immer wieder klargemacht werden, daß es seine Aufgabe ist, nicht wahl- und planlos zu kaufen, sondern durch seine Wahl den Kaufmann zu unterstützen, der ihm das beste Angebot zum günstigsten Preis macht. (—ff—)

Aus Kreisen der Industrieverbände:

Erwartet der Käufer Unmögliches?

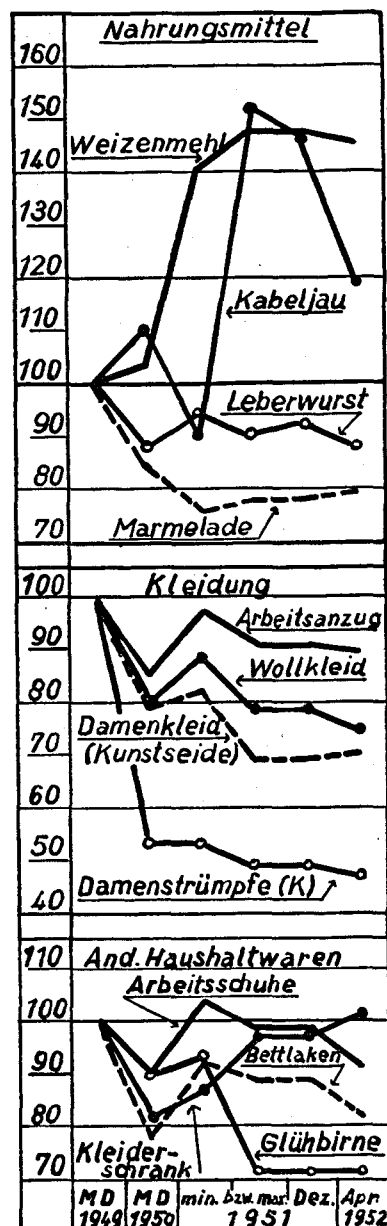
Der deutsche Konsumgütermarkt ist 1952, was die Seite der Anbieter und Hersteller betrifft, in keiner glücklichen Lage. Er geriet für wichtige Teilgebiete aus einer Depression, die ihm 1950 die Vorleistungen in der Liberalisierung und andere wirtschafts- und kreditpolitische Maßnahmen auferlegt hatten, in eine kurze Periode des wiedererwachten Warenhungers, den der Koreakonflikt auslöste. Damals wurden Hersteller und Händler in Deutschland unter stärksten psychologischen Druck gesetzt, die Chancen, die die aufgeschreckten Nachfrager und die Kalkulation mit den nach oben springenden Rohstoffpreisen boten, nicht wahrzunehmen. Die Konsumgüterwirtschaft sollte in gesamtwirtschaftlicher Verantwortung Kostensteigerungen durch die Ausstoßvermehrung auffangen oder sollte mit

dem Anhängerverfahren oder mit Mischwerten kalkulieren. Trotzdem wurde ihre Sonderkonjunktur wiederum ein Anlaß zu innerpolitischem Ärgernis und von den verschiedensten Seiten attackiert; zählt doch die in sich aufgesplitterte und unsicher organisierte Konsumgüterwirtschaft zu den geborenen Opfern wirtschaftspolitischer Experimente.

Wie wenig es allerdings auch möglich ist, die ganze Konsumgüterwirtschaft über einen Kamm zu scheren und ihr wirtschaftspolitisch gerecht zu werden, das zeigen einige Kurven aus der Preisberichterstattung des volkreichsten deutschen Bundeslandes Nordrhein-Westfalen. Sie lehren, daß das Marktgedächtnis der Käuferschaft trägt. Die bunte und leicht zu ergänzende Auswahl berichtet von Preissenkungen so gut wie von gestiegenen und stabilen Preisen.

Die erwähnte Sonderkonjunktur wurde mit knappen Rohstofflagern begonnen. Diese wurden nun in den Monaten der höchsten Weltrohstoffpreise aufgefüllt — beileibe nicht durch Einkäufe an den günstigsten Märkten, sondern weithin nach politischen Gesichtspunkten und zur Freude ausländischer Spekulationsringe recht unbeholfen

Entwicklung von Einzelhandelspreisen in Nordrhein-Westfalen
(1949 = 100)



dirigistisch. Zudem zogen auch die heimischen Rohstoffe im Preise an, weil sich die Landwirtschaft aus der Krise von 1949/50, die ihr eine städtisch ausgerichtete Wirtschaftspolitik in Vergeltung für die RM-

Zeit bereitet hatte, herauszubringen wußte und weil eine unsichere Agradpolitik auf einige Lebensmittelsubventionen verzichtete. Die Hersteller saßen dann auf den teuren Rohstoffen, als die Weltrohstoffe im Sommer 1951 wieder absanken.

Da der Auftrieb der Binnenpreise nicht annähernd so steil verlaufen war wie der Auftrieb der Preise auf den Weltrohstoffmärkten, so konnte der Rückgang der Binnenpreise auch nicht parallel zu den Rohstoffpreisen verlaufen. Außer den teuren Rohstoffen und der erneuten Kostenprogression bei der alsbald vielfach einsetzenden Kurzarbeit zwangen die hohen Steuern, die unelastisch hochstabilisierten Löhne, hohe Kreditkosten sowie die höheren politischen Preise für Bahn, Kohle und Eisen dazu, sich gegen stärkeren Preisabbau zu sperren. Die Betriebe der Konsumgüterwirtschaft rechnen schon seit dem Winter 1951/52 vielfach wieder mit den roten Zahlen der Verlustzone. Die Kundschaft wartet indes auf weitere Preisrückgänge und hält mit Käufen zurück, jagt damit die Hersteller aber weiter in die progressiven Kosten.

Bislang wurde die Konsumgüterwirtschaft als ein Ganzes betrachtet. Sie besteht aber bei aller Schicksalsverwandtschaft doch aus sehr verschiedenen Lagern, die sich einander mit guten, aber auch mit schiefen Argumenten reiben. Beispielsweise kennt man die unterschiedliche Marktstrategie und die gegenseitigen Vorwürfe der 4 Stufen, d. h. der agrarischen und industriellen Erzeuger, des Groß- und des Einzelhandels! Kennzeichnend für die Unsicherheit hinsichtlich der Märkte war der Lagerabbau im ersten Halbjahr 1950 und dann wieder seit März 1951 bei beiden Handelsstufen und dazwischen während der Preisspitze der Kampf um möglichst große Lager. Ferner besteht ein beständiges Ringen um die Tranchen der für Konsumgüter überhaupt verausgabten Einkommensteile, das noch immer nach dem Motto erfolgt, daß des einen Freud des anderen Leid ist.

Was haben die Hersteller während der Perioden der Kreditrestriktionen über die Zurückhaltung

des Großhandels beim Einkauf geklagt — und doch kann der Großhandel, wie es jüngst eine Umfrage des IFO-Instituts in München deutlich machte, darauf verweisen, daß er in vielen Zweigen wieder bei einer normalen, den Vorkriegsverhältnissen entsprechenden Lagerhaltung angelangt ist. Was ist über das Kostendenken der Hersteller und die Spannenstarrheit der Handelsstufen geschimpft worden — und doch zeigt jeder Blick in die Insolvenzenstatistik, daß der goldene Weizen in der Konsumgüterwirtschaft wahrlich nicht allzu üppig gedeiht. In wievielen sind den Beteiligten am Konsumgüterangebot die Hände festgebunden. Gehen nicht Waren durch den Einzelhandel, die bei ihm zum 6. oder 7. Male der Umsatzbesteuerung unterliegen? Da ist die Steuerquote dann oft größer als die ganze Gewinnmarge. Man denke an das treffende Wort von G. Schmölders, daß die Zigarette beinahe nichts anderes mehr als eine gerollte Steuerquittung sei!

Kann der Einzelhandel als letztes Glied einer ziemlich starren Kette die Preise überhaupt rasch und spürbar abbauen, wenn er sich nicht selbst gefährden will? Auch

er hat hinlänglich fixe Kosten. Auch er muß Schulden für teure Nachkriegsinvestitionen tilgen. Gewiß könnte er in seiner jetzigen Größe einen größeren Warenumsatz bewerkstelligen. Aber damit stößt man an das Grundübel der deutschen Nachkriegssituation überhaupt: an das Übersetztsein. Das teilt die Distribution mit der Landwirtschaft, mit vielen Zweigen des Handwerks und der Industrie, mit dem Verkehr, mit vielen freien Berufen und mit den Behörden. Wie die kleinen Bauern im deutschen Gesellschaftsaufbau aber wertvoller als ein Proletariat in ländlichen Reservaten neben sanierten Farmen sind, so sind es auch die um ihre selbständige Existenz kämpfenden Einzelhändler, auch wenn dadurch die deutsche Gesamtproduktivität nicht das technische Maximum erzielt. Man tut gut daran, einen oder zwei Groschen mehr als ökonomisch unbedingt notwendig dem Einzelhändler für eine Flasche Wein auf die Theke zu legen, als sich den Einkauf ab Weinlager mit einer neuen Notopfermarke zum Unterhalt früherer kleiner Kaufleute und Winzer banderolieren zu lassen!

(Hn)

Von einem Sozialpolitiker:

Wir merken nicht, daß sich der Preisspiegel senkt!

Vielleicht ist diese Feststellung richtiger, als daß die Einzelhandelspreise nicht nachgeben. Sicherlich werden uns die Statistiker eine ganze Reihe von prozentualen Preisherabsetzungen nachweisen können, denen allerdings — was man schamhaft gern verschweigt — auch eine Reihe Preiserhöhungen, und nicht zuletzt Tarifierhöhungen, gegenüberstehen. Das Gesamtergebnis ist, daß wir, gemessen an unserer Kaufkraft, mit dem besten Willen keine nennenswerte Senkung des Preisspiegels feststellen können. Denn die Bedürfnisse des Menschen sind nun einmal vielfältig, und sie erstrecken sich nicht immer gerade auf die preisgesenkten Waren. Wenn der Konsument von den sehr beachtlichen Senkungen der Rohstoffpreise hört, so fragt er sich natürlich, wodurch diese eigentümliche Festigkeit des Einzelhandelspreisniveaus zu erklären ist.

Es gibt hierfür viele Gründe, aber nicht alle werden von den Verteidigern der Einzelhandelspreise genannt. Natürlich ist es richtig, daß der Anteil des Rohstoffes und damit der Einfluß seiner Preisbewegung auf das Endprodukt bei den verschiedenen Konsumgütern sehr unterschiedlich ist. Es soll auch anerkannt werden, daß man sich bemüht hat, in der Zeit der steigenden Rohstoffpreise nicht die ganze Steigerungsquote in das Endprodukt eingehen zu lassen, obwohl auch hier erhebliche Unterschiede bestehen. Ein gewisser Teil der Preissteigerungen geht natürlich auch auf die inzwischen erfolgte Erhöhung der Arbeitslöhne, die allerdings wiederum mit der Erhöhung der Rohstoffpreise und der dadurch gesunkenen Kaufkraft begründet wurde. Aus sozialpolitischen Gründen sind Arbeitslohnsenkungen gegenwärtig nicht diskutabel, auch dann, wenn die

Gründe für die Erhöhung inzwischen weggefallen sind. Man darf also natürlich nicht erwarten, daß die Preise des Endproduktes im selben Verhältnis wie die Rohstoffpreise nachgeben.

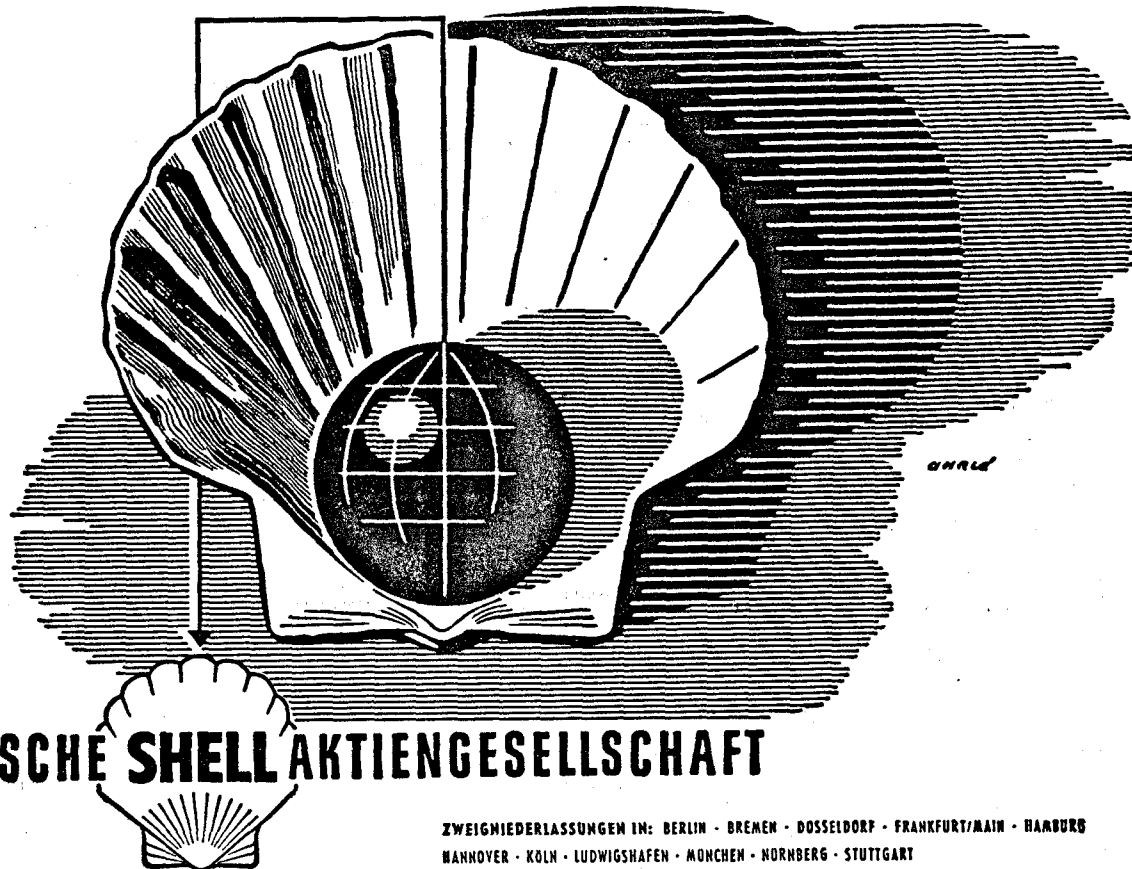
Trotzdem scheint es uns, daß die Konsumgüterindustrie eher bereit ist, mit der Senkung der Rohstoffpreise Schritt zu halten, als der Einzelhandel. So sehen wir beispielsweise, daß eine ganze Reihe von Markenwaren, für die der Richtpreis von der Industrie gegeben wird, die prozentual größten Preissenkungen aufweisen. Diese Erscheinung ist jedoch insofern einfach zu erklären, als sich tatsächlich nach der Eindeckung des Nachfragebedarfs und der im Gefolge der doch recht massiven Preiserhöhungen während des Koreabooms gesunkenen Kaufkraft eine gewisse Kaufmüdigkeit im Bereiche der Konsumgüter bemerkbar macht. Der Industrie mit ihren hohen fixen Kosten ist daran gelegen, ihr Produktionsvolumen nach Möglichkeit

zu erhalten. Nicht ganz in der gleichen Richtung gehen die Erwägungen des Handels. Auch der Handel merkt einen gewissen Umsatzrückgang, aber er ist der Meinung, daß die Kostendeckung sich bei möglichster Erhaltung des hohen Preisniveaus auch noch bei verringertem Umsatz erreichen läßt. Also tragen die erhöhten Handelsspannen daran Schuld?

Das Problem der Handelsspannen ist eine sehr strittige Frage. Bei einem verringerten Umsatz wachsen natürlich die Distributionskosten. Und wenn man von dem Standpunkt ausgeht, daß man den Einzelhandelspreis nach Zuschlag aller Handelskosten und einer Gewinnmarge festsetzen muß, so kann es bei dem steigenden Kostenanteil auf das Einzelstück durchaus möglich sein, daß der Endpreis sich verhältnismäßig recht hoch stellt, obwohl die zugerechnete Gewinnmarge relativ gar nicht exorbitant ist. Früher hatte man bei der Berechnung der Endpreise eine etwas

andere Einstellung. Man versuchte, möglichst niedrig anzubieten, um den Umsatz zu erhöhen, und bemühte sich, die Handelskosten so einzurichten, daß man mit der Marge zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis zurechtkam und die Erhöhung des Reingewinns durch Umsatzvergrößerung anstrebte. Damit kommen wir auf die Frage des Wettbewerbs im Einzelhandel.

Wenn auf irgendeiner Wirtschaftsstufe Wettbewerb berechtigt ist, dann im Einzelhandel. Denn er allein kann dafür sorgen, daß der Verteilungsapparat rationell arbeitet und nicht in eine Verteilungsbürokratie östlicher Prägung ausartet. Es soll auch hier keinem ruinösen Wettbewerb das Wort geredet werden, denn wir sehen sehr wohl, welchen soziologisch günstigen Einfluß eine große Anzahl selbständig Gewerbetreibender auf das Gesellschaftsleben hat. Gegenwärtig ist es aber so, daß der Verteilungsapparat in einem volkswirtschaftlich schädlichen Maße



DEUTSCHE SHELL AKTIENGESELLSCHAFT

ZWEIGNIEDERLASSUNGEN IN: BERLIN · BREMEN · DUSSELDORF · FRANKFURT/MAIN · HAMBURG
HANNOVER · KÖLN · LUDWIGSHAFEN · MÜNCHEN · NÜRNBERG · STUTTGART
RAFFINERIEEN IN: HAMBURG-GRABBECK · HAMBURG-HARBURG · HAMBURG-WILHELMSBURG
MÜNHEIM · REISHOLZ
GROSSTANKLAGER, TANKLAGER, SHELL-STATIONEN IN ALLEN TEILEN DES BUNDESGEBIETES.

übersetzt ist. Und das deshalb, weil bei der herrschenden Methode der Endpreisberechnung ein halbwegs geschickter — nicht nur steuer-technisch geschickter — Verkäufer immer noch einen größeren Gewinn erzielen kann, als sein Einkommen bei produzierender Arbeit betragen würde. Vielleicht scheint es manchem eigenartig, daß trotz der Übersetzung des Handels kein Wettbewerb aufkommt. Aber auch das hat seine psychologischen Gründe, und zwar auf der Käuferseite.

In einer jahre-, wenn nicht jahrzehntelangen Gewöhnung an eine stetige Erhöhung des Preisniveaus ist der Käufer preisunkritisch geworden. Durch eine mehrfache Wiederholung von Inflationen hat sich der Konsument daran gewöhnt, Sachgüter — wenn auch zu erhöhten Preisen — höher einzuschätzen als ein Sparguthaben. Wir sind alle noch inflationsverseucht und deshalb kaufüberwillig. Dazu kommt, daß die breiteste Käuferschicht, nämlich die der gewerkschaftlich organisierten Arbeitnehmer, jederzeit in der Lage ist, eine Kaufkraftminderung durch Lohn-erhöhungen auszugleichen. Bei dieser psychologischen Grundstimmung des Käufers dürfte es sehr

schwierig sein, durch eine spontane Kaufzurückhaltung die Herabsetzung der Kleinverkaufspreise zu erzwingen. Es darf auch nicht unberücksichtigt bleiben, daß der Käufer technisch nicht mehr in der Lage ist, einen Qualitätsvergleich und damit einen Kostenvergleich der angebotenen Waren durchzuführen. Er hat nicht mehr die Zeit und die Gelegenheit, sich das günstigste Angebot auszusuchen. Die vielgepriesene Markttransparenz ist eben verlorengegangen und in unserer herrschenden Wirtschaftsstruktur auch nicht wiederherzustellen.

Es muß aber ein Weg gefunden werden, unseren Verteilungsapparat wieder rationeller zu gestalten. Diese Notwendigkeit besteht nicht nur für die Bundesrepublik, sondern auch für andere europäische Länder, wie beispielsweise Italien und Frankreich. Auf jeden Fall muß auf irgendeine Weise der Übersetzung des Handels ein Ende gemacht werden. Da die Markttransparenz fehlt und der Wettbewerb aus vielen Gründen nur sehr beschränkt zum Zuge kommen kann, ist eine ständige, sinnvolle Preisüberwachung erforderlich, die vielleicht von Selbstverwaltungsorganen des Handels durchgeführt

werden könnte. Eine solche Preisüberwachung müßte allerdings nicht den Kleinstumsatz, sondern einen Mindestumsatz als Faktor der Kostenfestsetzung zugrundelegen. Die Erhöhung des Umsatzvolumens muß wieder ein Anreiz für Kostensenkungen werden. Dabei soll alles vermieden werden, was den Verteilungsapparat irgendwie in die Struktur eines Kettenhandels amerikanischer Art hineintreibt. Der selbständige Kleinverteiler soll erhalten werden. Aber es geht nicht an, daß alle diejenigen, die ihr Einkommen nicht nach einer gleitenden Preisskala bestimmen können, die Unterhaltungskosten für diejenigen tragen, die den Handel — und sei es auch mit minimalen Umsätzen — einer produzierenden Arbeit den Vorzug geben. Wir haben uns zu sehr daran gewöhnt, daß die Preise periodenweise steigen und sich danach die Wirtschaft auf einer höheren Preisebene einspielt. Die große Zahl von Rentenempfängern und Versorgungsberechtigten, die wir durch unsere produktive Arbeit erhalten müssen, sollte ein Mahnmal sein, daß wir auf eine stetige Senkung des Preisspiegels durch fortlaufende Rationalisierung in Produktion und Verteilung bedacht sein müssen. (h)

Kann die Devisenbewirtschaftung aufgehoben werden?

Währungen zwischen Freiheit und Zwang

Nach der langanhaltenden Periode der Erfahrungen mit staatlich manipulierten Währungen, mit Inflation und Währungsverfall scheint sich in der Welt nun endlich die Erkenntnis durchzusetzen, daß allein eine frei konvertierbare Währung die Voraussetzung für stabile Preis- und Wirtschaftsverhältnisse in der Welt zu schaffen vermag. Wie anders wäre der Vorschlag des Internationalen Währungsfonds zu verstehen, denjenigen Ländern, die sich zu einer Lockerung bzw. Abschaffung der Devisenzwangswirtschaft entschließen, finanzielle Unterstützung zu bewilligen?

Die in Deutschland über dieses Problem seit längerer Zeit ge-

fürten Diskussionen haben durch diesen Vorschlag erneut Auftrieb erhalten. Endlich glaubt der Außenhandel sich wieder in eigener Initiative betätigen, d. h. dort kaufen und verkaufen zu können, wo sich die marktwirtschaftlich günstigsten Preise erzielen lassen. Der Zwang, anderswo als auf dem billigsten Markt kaufen und verkaufen zu müssen, hat in der ganzen Welt die Konkurrenzkraft der produzierenden Länder gemindert und die Importe für die Aufnahmeländer verteuert. Es ist verständlich, daß der Außenhandel in Westdeutschland bei seinen Diskussionen hierüber auf die Wiedergesundung der westdeutschen Wirt-

schaft nach Aufhebung der Rationierung im Jahre 1948 verweist. Dennoch, so einfach liegen die Dinge nicht.

Die Befreiung der westdeutschen Wirtschaft von den Fesseln der Zwangsrationierung war nur möglich, weil die Notenbank gleichzeitig umso strenger in der Rationierung des Geldes verfuhr. Orientierungsfaktor für die Freigabe des Geldes war allein die Produktivität der deutschen Wirtschaft. In dem Maße, wie diese erhöht werden konnte, lockerte die Notenbank die bestehenden Restriktionen. Während es hierdurch allmählich zu einem inneren Gleichgewicht kam, d. h. die Kaufkraft des Geldes binnenwirtschaftlich gestärkt werden konnte, gelang es gleichzeitig, auf Grund