

Hoppmann, Erich

Article — Digitized Version

Wirtschaftliches Wachstum und das "Gesetz steigender Handelsspannen"

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hoppmann, Erich (1955) : Wirtschaftliches Wachstum und das "Gesetz steigender Handelsspannen", Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 35, Iss. 6, pp. 321-329

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/132099>

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.

ABHANDLUNGEN

DER HANDEL IN DER GESAMTWIRTSCHAFT

Die Vorstellung, den Handel als unproduktiven Sektor im Rahmen der Gesamtwirtschaft aufzufassen, dürfte wohl seit längerem als überlebt gelten. Trotzdem wird immer wieder die Frage diskutiert, ob der Handel in seiner gegenwärtigen Gestalt die Kosten der Gesamtwirtschaft nicht unverhältnismäßig hoch belaste und damit den optimal möglichen Lebensstandard senke. Dieser Angriff auf die Unwirtschaftlichkeit des Handels wird besonders durch zwei Tatsachen genährt: die Zunahme der Handelseinrichtungen in allen modernen Industriestaaten und die wachsenden Handelsspannen. Die folgenden Abhandlungen versuchen durch wissenschaftliche Analyse, den Begriff der Handelsspanne zu klären, die Diskrepanz zwischen produktionstechnischer und vertriebstechnischer Produktivität aufzuzeigen und die Leistungen des Handels in volkswirtschaftlicher Sicht zu belegen.

Wirtschaftliches Wachstum und das „Gesetz steigender Handelsspannen“

Dr. Erich Hoppmann, Würzburg

PROBLEMSTELLUNG

Der Handel und die Handelsspanne sind im wirtschaftlichen Geschehnisablauf immer wieder Gegenstand einer vielseitigen Kritik. Wir alle kennen die Litanei: der Handel verteuere in unbilligem Maße die Ware, der Handel sei unproduktiv, die Handelsspanne sei „zu hoch“ oder überhöht, der Handel sei übersetzt usf. Die Konsumenten glauben, daß der Handel einen unberechtigten Profit mache. Die Produzenten sind häufig ähnlicher Ansicht oder verweisen auf Unwirtschaftlichkeiten in Handelsbetrieben. Selbst das Zentralnoteninstitut schließt sich gelegentlich solchen Auffassungen an. Der Handel wehrt sich, indem er z. B. auf hohe Steuern und deren kumulative Wirkung verweist usw. Alle Seiten versuchen ihre sich widersprechenden Behauptungen durch Statistiken zu belegen. Was läßt sich vom volkswirtschaftlichen Gesichtspunkt zu diesem Streit sagen? Um die Diskussion nicht in einen Austausch von mit Schlagworten durchsetzten Behauptungen und Gegenbehauptungen ausarten zu lassen, bedarf es zunächst einer Präzisierung der Problemstellung in mehreren Hinsichten.

Unterscheidung lang- und kurzfristiger Entwicklungen

Diesem Streit liegt die Erfahrung zugrunde, daß die Handelsspannen in der wirtschaftlichen Entwicklung gestiegen sind. Wirtschaftliche Entwicklungen (dynamics) sind aber in kurzfristige Bewegungen (fluctuations, oscillations) und langfristiges Wachstum (growth, development) zu unterscheiden. Nun ist die Zeit an sich inhaltsleer, d. h. sie haftet an Geschehnissen, deshalb ist eine Unterscheidung in lang- und kurzfristige Entwicklungen eine Unterscheidung verschiedenartiger Geschehnisabläufe. Unter kurzfristigen Ent-

wicklungen pflegt man periodische Rhythmen wie die Saisonschwankungen und die bisher mit einer gewissen Regelmäßigkeit wiederkehrenden Konjunkturschwankungen zu verstehen. Im Handel findet man außerdem noch ausgeprägte Monatsrhythmen und im Einzelhandel ferner noch typische wöchentliche und tägliche Entwicklungen (Wochenrhythmus, Tagesrhythmus). Unter langfristigen Entwicklungen versteht man dagegen die durch das Wachstum der volkswirtschaftlichen „Daten“ hervorgerufene trendmäßige Vergrößerung des Sozialprodukts, die zu einem Steigen des Lebensstandards führt. Die Gründe dieses langfristigen Wachstums sieht man vor allem in Fortschritten der Technik und in der Vergrößerung und Verbesserung der volkswirtschaftlichen Kapitalausstattung. Der Streit um die gestiegenen Handelsspannen kann sich also auf konjunkturelle, saisonale oder noch kurzfristigere Steigerungen beziehen. Zum anderen kann er, und das ist streng zu unterscheiden, ein trendmäßiges Steigen der Handelsspanne zum Gegenstand haben.

Die Höhe der Handelsspannen und die Stellung des Handels in der Volkswirtschaft zeigten nun in der langfristigen wirtschaftlichen Entwicklung in wachsenden Volkswirtschaften als typische Erscheinung den Tatbestand relativ und auch absolut steigender Handelsspannen bei gleichzeitiger Zunahme der im Handel tätigen Personen. Dieser Tatbestand, der als das „Gesetz des steigenden Anteils der Verteilungskosten im Warenpreise“ bezeichnet wird¹⁾, bedarf der wissenschaftlichen Erklärung. Die folgenden Erörterungen befassen sich nur mit diesen langfristigen Entwicklungen wachsender Volkswirtschaften.

¹⁾ Julius Hirsch: „Stellung und Bedeutung des Handels in der deutschen Volkswirtschaft“, in: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft, Hrsg. Bernh. Harms, 2. Band, Berlin 1929, Seite 108.

Unterscheidung von Realurteilen
und Werturteilen

Die Beurteilungen dieses Sachverhaltes steigender Handelsspannen tragen in der Regel einen negativen Wertakzent und sind somit Werturteile. Man spricht von „Preistreiberei“ und „unberechtigtem Zwischenhandel“, und man möchte irgendeinem die „Schuld“ daran zuschieben. Man sieht den Tatbestand hoher oder steigender Handelsspannen als ungerecht an.²⁾ Damit wird die Diskussion über die Stellung des Handels und über die Höhe der Handelsspannen in verkehrswirtschaftlichen Volkswirtschaften zu einem Streit über gerecht und ungerecht, über gut und böse. So ist es zu verstehen, daß sogar die Staatsgewalt durch „Wirtschaftsstrafgesetze“ usw. eine „gerechte“ Höhe der Handelsspannen zu erzwingen sucht. Für die wissenschaftliche Klärung dieses Problems ist nun jedoch entscheidend, daß man zwischen Beurteilungen und Verurteilungen unterscheidet. Eine Abgabe von Werturteilen über einen Sachverhalt ist erst dann sinnvoll, wenn eine hinreichende Erkenntnis dieses Sachverhaltes vorliegt. Es ist deshalb für eine wirtschaftswissenschaftliche Analyse notwendig, daß von der Schuldfrage und von der ethischen Beurteilung dieser wirtschaftlichen Entwicklungen abgesehen wird. Es handelt sich deshalb darum, die realen Zusammenhänge zu analysieren und erkennend zu erfassen, d. h. Realurteile abzugeben. Die Möglichkeit und die Notwendigkeit eines solchen Vorgehens im Hinblick auf wirtschaftliche Zusammenhänge dürften auch seit den grundlegenden Erörterungen von Max Weber³⁾ nicht mehr bestritten sein.

Unterscheidung statistischer und
theoretischer Beweisführung

Der Handel ist nun ökonomisch insofern relevant, als für die Erfüllung der Handelsfunktion ein Preis bezahlt wird: die Handelsspanne. Die Bestimmungsfaktoren für die Höhe der Handelsspanne sind also Bestimmungsfaktoren der Höhe eines Preises. Die Handelsfunktion, für deren Ausübung die Handelsspanne bezahlt wird, ist aber komplex. Eine Erklärung langfristig steigender Handelsspannen durch ein einheitliches Prinzip ist deshalb unmöglich, so daß eine Isolierung und Herausarbeitung der einzelnen Bestimmungsfaktoren für die Höhe der Handelsspannen erforderlich wird. Nun ist die „Leistung der Handelsbetriebe eine ganzheitliche Leistung“, die „sich einer willkürlichen Aufspaltung widersetzt“. ⁴⁾ Deshalb ist eine statistische Erfassung und Aufspaltung zunächst rein deskriptiv. Eine statistische (bzw. ökonomische) Analyse setzt die Kenntnis der Art und der Anzahl der Bestimmungsfaktoren voraus. Nur wenn eine solche Theorie bereits erarbeitet ist, vermag man durch eine statistische (bzw. ökonomische) Aufspaltung

²⁾ Vgl. Rudolf Seyffert: „Die Problematik der Distribution“, in: Heft 16 der Arbeitsgemeinschaft für Forschung des Landes Nordrhein-Westfalen, Seite 13; „Diese Distributionskosten, insbesondere die Frage nach ihrer berechtigten Höhe und nach den Möglichkeiten ihrer Herabsetzung, stellen das Kernstück der Problematik der Distribution dar.“

³⁾ Max Weber: „Die ‚Objektivität‘ sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis“, Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Band XIX/1904.

⁴⁾ R. Henzler: „Zur Kritik an der Handelsspanne“, Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Jahrg. 20/1950, Seite 137.

die quantitative Bedeutung der einzelnen Bestimmungsfaktoren zu messen. Ohne eine solche theoretische Vorarbeit hat man schon immer viel Zeit und Geld mit empirischen Untersuchungen vergeudet, wie es seinerzeit auch durch die deutsche Handelsspannenenquete geschehen ist.⁵⁾

Die Komplexität der Handelsfunktion ist nun kein Grund dafür, daß eine isolierte Herausarbeitung einzelner Bestimmungsfaktoren nicht möglich ist. Durch eine gedankliche Isolierung wird die Handelsleistung nicht willkürlich zerlegt, sondern es wird lediglich die Bedeutung der einzelnen Bestimmungsfaktoren und ihr Einfluß auf die Höhe der Handelsspanne analysiert. Es soll deshalb keine empirisch-statistische Darstellung gegeben werden, sondern eine theoretische Analyse dessen, auf welche Weise die Faktoren des langfristigen wirtschaftlichen Wachstums die Höhe der Handelsspannen und die Stellung des Handels in der Volkswirtschaft beeinflussen.

Unterscheidung betriebswirtschaftlicher
und volkswirtschaftlicher Problemstellung

Da die Betriebswirtschaftslehre die Einzelwirtschaft zum Gegenstand hat, sieht sie die Handelsspanne vorwiegend im Zusammenhang mit der betrieblichen Kalkulation. Es ergibt sich daraus die „Kalkulationstheorie“. Diese besagt, daß die Höhe der Handelsspanne ein Resultat der „bewußten betriebswirtschaftlichen Kalkulation“ sei. Von dem Gedanken ausgehend, daß das „Verteilungsproblem ein Kostenproblem“ ist⁶⁾, kommt man zur Kalkulationstheorie „nach dem Kostenprinzip“. Diese konnte zahlreiche Preiserscheinungen im Handel nicht erklären. Z. B. findet sich der Sachverhalt, daß gewisse Waren des elementaren Massenbedarfs auffallend niedrige Artikelpreisen aufweisen. Das Beharren auf der Kalkulationstheorie nach dem Kostenprinzip führte hier zu der absurden Auffassung, daß im Wege einer Kompensationskalkulation diese Artikel durch den Handel „sozial kalkuliert“ würden. Deshalb kam man zur Theorie der „Kalkulation nach dem Wertprinzip“. Diese Auffassung findet sich besonders in der schweizerischen Betriebswirtschaftslehre.⁷⁾ Da aber auch eine Kalkulation nach dem Wertprinzip nicht alle Preiserscheinungen im Handel erklären kann, faßte man beide Prinzipien in eine Theorie zusammen. Danach ist die Festsetzung der Handelsspannen durch das Kostenprinzip und das Wertprinzip bestimmt.⁸⁾

⁵⁾ Dieser „Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft, III. Unterausschuß, 9. Arbeitsgruppe (Handel)“, kurz Handelsspannenenquete genannt, wurde schon bald kritisiert, z. B. von:

Erich Kosiol: „Der Einfluß der Betriebsgröße auf die Kostengestaltung im deutschen Großhandel“, Zeitschr. f. handelswissenschaftliche Forschung, Jahrg. 25/1931,

Fritz Redlich: „Der Handel in der Absatzorganisation“, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Band 93/1932, Seite 412 ff.

⁶⁾ Karl-Christian Behrens: „Senkung der Handelsspannen“, Köln-Opladen 1949, Seite 13.

⁷⁾ Z. B. Walter Kaeslin: „Ziele und Möglichkeiten des Rechnungswesens im Großhandel“, Bern 1949, Seite 135, daß der Bruttogewinnzuschlag „eben nicht, wie behauptet, eine Mischung von Kosten und Gewinn, sondern lediglich ein Element der Preisstellung . . .“ ist. Vgl. auch Hans Töndury: „Kostenberechnung im Einzelhandel“, Zürich 1931, Seite 95.

⁸⁾ Z. B. Carl Ruberg: „Kostenprinzip und Wertprinzip bei der Kalkulation im Einzelhandel“, Zeitschr. f. handelswissenschaftliche Forschung, Jahrg. 1949, Seite 193 ff., oder Edmund Sundhoff: „Die Handelsspanne“, Köln-Opladen 1953, Seite 164.

Die Volkswirtschaftslehre hat dagegen den Preisbildungsprozeß, d. h. das Ineinandergreifen der Einzelwirtschaften im und durch den Tauschverkehr zum Gegenstand. Deshalb ist das Problem der Höhe der Handelsspannen vom volkswirtschaftlichen Gesichtspunkt aus ein Preisbildungsproblem. Die Analyse der Höhe des Preises für die Handelsleistung muß deshalb die verschiedenen Preisbildungsformen berücksichtigen. Eine Analyse der Preisbildungsformen kann jedoch nicht lediglich von den Marktformen ausgehen⁹⁾, sondern muß zugleich eine Analyse der Marktverhalten sein.¹⁰⁾ Die volkswirtschaftliche Analyse der Preisbildung zeigt vor allem die gegenseitige Abhängigkeit zwischen Kosten und Handelsspannen auf, sie muß also eine Auffassung, daß die Höhe der Handelsspannen einseitig durch die Distributionskosten oder allgemeiner „durch die Kalkulation“ bestimmt sind, in dieser Allgemeinheit als verfehlt ablehnen. Sie zeigt vielmehr auf, daß auch umgekehrt die Höhe der Distributionskosten durch die Handelsspannen bestimmt wird. Eine betriebswirtschaftliche „Kalkulationstheorie“ wäre z. B. nie in der Lage, den Verdrängungsprozeß der Grenzbetriebe bei vollkommener Konkurrenzpreisbildung zu erklären. Es sind deshalb sowohl die Entwicklungen unter Konkurrenzbedingungen als auch die Modifikationen, die sich durch andere Preisbildungsformen ergeben, zu untersuchen.

Da hier die Entwicklung des Handels und der Handelsspanne in ihren volkswirtschaftlichen Zusammenhängen dargestellt werden soll, so muß eine volkswirtschaftliche Analyse erfolgen, die also vom Preisbildungsprozeß ausgehen muß und nicht von der betrieblichen Kalkulation.

DER TECHNISCHE FORTSCHRITT
IN SEINER BEDEUTUNG FÜR DIE HOHE DER HANDELSSPANNE
Für den weiteren Verlauf der Überlegungen sei zunächst angenommen, daß Konkurrenzpreisbildung besteht. Das bedeutet, daß die Kosten und Preise sich der Tendenz nach einander annähern, so daß die Entwicklung der Handelskosten zugleich auch die Entwicklung der Handelsspannen ausdrückt.

Verbilligung der Produktion
durch technischen Fortschritt

Es sei angenommen, daß sich in einer Volkswirtschaft durch technische Entwicklungen eine Verbilligung der Produktion ergeben hat. Diese Volkswirtschaft kann mit den ihr zur Verfügung stehenden Produktionsfaktoren eine größere Anzahl Waren erzeugen. Wenn die Vertriebstechnik (Handelstechnik) unverändert ist, so sind die Kosten der Handelsleistung je Einheit unverändert. Da aber die Menge der abzusetzenden Waren sich erhöht und die Nachfrage nach Handelsleistung mit der Nachfrage nach Waren komplementär ist, wird der Umfang des Wirtschaftszweiges Handel zunehmen.

⁹⁾ Wie es z. B. noch bei Rudolf Seyffert: „Wirtschaftslehre des Handels“, Köln-Opladen 1951, Seite 300 ff. der Fall ist. Auch Erich Gutenberg: „Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre“, 2. Band, Der Absatz, Berlin-Göttingen-Heidelberg 1955, Seite 159, glaubt auf die Marktformenschemata noch nicht verzichten zu können, obwohl er die Theorie der Verhaltensweisen in die Betriebswirtschaftslehre übernimmt.

¹⁰⁾ Vgl. auch Erich Carell: „Allgemeine Volkswirtschaftslehre“, 6. Aufl., Heidelberg 1954, Seite 120/121.

Es muß sich deshalb eine Umgruppierung der Produktionsfaktoren derart ergeben, daß die produktiven Kräfte und damit die Gesamtkosten im Handel zunehmen, während die Zahl der Produktionsfaktoren in der Warenproduktion abnimmt. Unter diesen Voraussetzungen führt die technische Entwicklung in der Warenproduktion also zu einer absoluten Vergrößerung des „Vertriebsapparates“ in der Volkswirtschaft und damit zugleich zu einer relativen Vergrößerung des Wirtschaftszweiges Handel. Die gesamten Vertriebskosten je umgesetzte Wareneinheit mögen zwar unverändert bleiben¹¹⁾, aber durch den technischen Fortschritt in der Warenproduktion sind die Produktionskostenanteile im Endpreis relativ gesunken. Kostete etwa ein Paar Perlonstrümpfe vor Einführung des technischen Fortschritts 8,00 DM, und hatte die Handelsspanne eine Höhe von 2,00 DM, dann betrug sie 25%. Ist das Paar Strümpfe jetzt mit nur noch etwa 6,00 DM zu bezahlen, dann ist die Handelsspanne, wenn sie absolut noch 2,00 DM beträgt, auf 33,3% gestiegen. Wenn vorher 5 Mill. Paar Strümpfe produziert und verkauft wurden, so betragen die gesamten Vertriebskosten (Handelskosten) 10 Mill. Wenn nach der Preisenkung jetzt etwa 8 Mill. Strümpfe gekauft werden, so sind die gesamten Vertriebskosten hierfür auf 16 Mill. gestiegen. Das gilt auch für die Volkswirtschaft als Ganzes. Diese absolute Steigerung der gesamten Handelskosten und die relative Steigerung der Handelsspannen (als Prozentsatz) würde sich nur dann nicht ergeben, wenn die technischen Entwicklungen im Handel sich im gleichen Ausmaß vollziehen würden. Dann könnten die gesamten Handelskosten konstant bleiben und die absoluten Handelsspannen im gleichen Ausmaß sinken. Die prozentualen Handelsspannen sind aber selbst dann, wenn die technische Entwicklung im Handel im gleichen Ausmaß wie in der Warenproduktion vor sich geht, unverändert, d. h., der technische Fortschritt im Handel führt auch dann noch nicht zu einer Senkung der prozentualen Handelsspannen. Eine gestiegene prozentuale Handelsspanne und eine Vermehrung der Handelsbetriebe und der im Handel beschäftigten Personen ist in diesem Falle eine Folge der produktionstechnischen Fortschritte und damit ein Kennzeichen dafür, daß der Lebensstandard gestiegen ist. Die Steigerung der Handelsspannen ist also unter diesen Voraussetzungen in der wirtschaftlichen Entwicklung keine „Ungerechtigkeit“, die das Sozialprodukt vermindert.

Die durch technischen Fortschritt verursachte wirtschaftliche Entwicklung kann aber noch weiterreichende Folgen haben. Zur Isolierung sei angenommen, daß die Struktur der Nachfrage und damit das „Umsatzpotential“¹²⁾ der Einzelhandlungen gegeben ist. Ferner sei angenommen, da es hier nur auf die Darstellung der grundsätzlichen Zusammenhänge ankommt, daß nur

¹¹⁾ Wie in diesem Zusammenhang nicht näher ausgeführt werden kann, müssen auch in diesem Fall die Handelskosten je Einheit ansteigen.

¹²⁾ Über den Begriff des Umsatzpotentials vgl. H. Silbe: „Zur Theorie der Standorte des Einzelhandels“, Zeitschr. f. handelswissenschaftliche Forschung, Band 24/1930, Seite 433.

eine einzige Handelsstufe gegeben ist. Wenn wir nun auch weiterhin von der Annahme der Konkurrenzpreisbildung ausgehen, so ist die Entwicklung der Handelskosten gleich der Entwicklung der Handelsspanne und die Entwicklung der Produktionskosten gleich der Entwicklung der Verkaufspreise (Fabrikpreise) der produzierten Güter. Der Endverkaufspreis einer Ware setzt sich dann aus den Produktionskosten (Fabrikpreis) und der Handelsspanne (Handelskosten) zusammen.

Nun besteht bei der Warenproduktion der Sachverhalt, daß die Stückkosten je nach der Betriebsgröße (Problem der optimalen Betriebsgröße) und nach der Auftragsgröße (Problem der optimalen Losgröße) unterschiedlich sind, so daß unter Konkurrenzbedingungen auch die Einkaufspreise für den Handel je nach der Auftragsgröße verschieden hoch sind („Mengenrabatte“). Durch einen technischen Fortschritt wird nun in der Regel auch die optimale Betriebsgröße, d. h. die Betriebsgröße, in der eine Ware zu geringstmöglichen Stückkosten (im Punkt der optimalen Ausbringung gemessen) ausgebracht werden kann, verändert und damit auch die optimale Losgröße. Durch den technischen Fortschritt wird deshalb auch in der Regel das Ausmaß der Auflagendegression (bzw. -progression) verändert. Das zeigt sich in einer Änderung der Preisdifferenzierung der Fabrikpreise je nach Auftragsgrößen (bzw. in einer Änderung der Mengenrabattstaffelung).

Durch das Umsatzpotential wird die Größe des Einzelhandelsbetriebes bestimmt. Je größer das Umsatzpotential und damit der Handelsbetrieb ist, desto größer können die durch ihn erteilten Aufträge sein. Es sollen als Beispiel drei Handlungen mit verschiedenen Umsatzpotentialen und damit von verschiedener Größe angenommen werden. Da aber auch im Handel ein Problem der optimalen Betriebsgröße besteht, so sei eine Kostendegression bei zunehmender Betriebsgröße im Handel angenommen. Um nun zu zeigen, welche Folgen ein technischer Fortschritt bei der Warenproduktion für die Handelsspannen haben kann, sei ein schematisches Beispiel zur Veranschaulichung der notwendigen Überlegungen angeführt.

Tabelle 1

Auflage in Stück	Fabrikpreise		Handels- spanne	Endverkaufspreis	
	vorher	nachher		vorher	nachher
100	3,00	2,50	0,50	3,50	3,00
200	2,80	2,40	0,40	3,20	2,80
300	2,70	2,60	0,30	3,00	2,90

In Spalte II sind die Fabrikpreise bei verschiedenen großen Auftragsgrößen angeführt. Die Auftragsgrößen sind in Spalte I zu ersehen, die Auftragsgröße von 300 Stück ist optimal. Nach Einführung des produktionstechnischen Fortschritts ergibt sich ein Sinken der Produktionskosten und unter Konkurrenzbedingungen ein Sinken der Fabrikpreise. Zugleich ergibt sich annahmegemäß eine Änderung der optimalen Betriebsgröße und der optimalen Losgröße derart, daß nach Einführung des technischen Fortschritts die Auftragsgröße von 200 Stück optimal ist (Spalte III). In der

einigen Handelsstufe ist die dritte Betriebsgröße, d. h. der Großbetrieb optimal (Spalte IV). Der niedrigste Endverkaufspreis vor Einführung des produktionstechnischen Fortschritts beträgt: $2,70 + 0,30 = 3,00$ (Spalte V). Der Großbetrieb im Handel war also der optimale Absatzweg. Nach Einführung des produktionstechnischen Fortschritts zeigt sich, daß der Mittelbetrieb im Handel zu dem geringsten Endverkaufspreis führt: $2,40 + 0,40 = 2,80$, während der Großbetrieb nur zu einem Endverkaufspreis von 2,90 führt (Spalte VI). Es führt also unter diesen Voraussetzungen der produktionstechnische Fortschritt nicht nur zu einem prozentualen, sondern auch zu einem absoluten Steigen der Handelskosten je Einheit (von 0,30 auf 0,40). Eine Senkung der Handelskosten je Einheit auf 0,30 durch Verwirklichung der „optimalen“ Betriebsgröße im Handel würde aber zu einem Steigen des Endverkaufspreises führen. Wenn der Endverkaufspreis der minimale sein soll, ist also nicht notwendigerweise auch die Handelsspanne minimal.¹³⁾

Die Frage der „optimalen“ Handelsspanne kann also nicht isoliert beurteilt werden, sondern ist nur immer im Hinblick auf die gegebene Betriebsgrößen- und Auflagendegression bzw. -progression des betreffenden Wirtschaftszweiges zu beantworten. Jede Veränderung der Produktionstechnik, die zu einer schwächeren Kostendegression oder zu einer Kostenprogression der Betriebsgrößen und Auflagen führt, im Vergleich zur Kostendegression der Betriebsgrößen im Handel, ergibt also eine absolute Erhöhung der Handelsspanne (Handelskosten je Einheit). Es wird dann der Absatzweg relativ am günstigsten, bei dem der Handelskostenanteil im Endpreis größer ist als bei der scheinbar „optimalen“ Betriebsgröße im Handel. Gleiches gilt auch dann, wenn im Handel eine Kostenprogression der Betriebsgrößen gegeben ist. Hier ergibt sich ein Steigen der (absoluten) Handelsspanne, wenn der produktionstechnische Fortschritt zu einer relativ stärkeren Kostendegression bei größeren Bestellmengen führt. Der Großbetrieb im Handel wäre dann zwar nicht der „optimale“ (mit der minimalen Handelsspanne), aber die Mengenrabatte sind größer als die höheren Handelskosten im Großbetrieb. Der Großbetrieb mit absolut höherer Handelsspanne wäre auch in diesem Falle der optimale Absatzweg, der zum niedrigsten Endverkaufspreis führt. Wenn man unter Voraussetzung gegebener Absatzbedingungen und gegebener Betriebsgrößen- und Auflagendegression die Frage prüfen will, ob die günstigste Betriebsgröße im Handel über- oder unterschritten ist, so muß man sich also an die Gesamtkosten je Einheit (Endverkaufspreis) und nicht an die Handelskosten je Einheit (Handelsspanne) halten. Die minimale Handelsspanne ist nur dann zugleich auch die optimale, wenn zwischen Produktions- und Absatzbedingungen keinerlei quantitative Differenzen gegeben sind.

¹³⁾ Der Begriff der optimalen Betriebsgröße läßt sich volkswirtschaftlich gesehen im Handel also nicht mit Hilfe der Handelskosten definieren, da die optimale Betriebsgröße im Handel nur dann minimale Kosten haben muß, wenn man den Einkaufspreis der Waren mit zu den Kosten rechnet. Das ist aber bei betriebswirtschaftlichen Untersuchungen in der Regel nicht der Fall.

Da das Verhältnis der Betriebsgrößen- und Auflagenprogression in der Warenproduktion zur Kostengestaltung der Handelsbetriebsgrößen für die Entwicklung der absoluten Höhe der Handelsspanne entscheidend ist, ergibt sich noch eine andere Folge. Der Großhandel hat z. B. ganz allgemein eine wesentlich schwächere Kostendegression bei Zunahme der Betriebsgröße, als die Kostendegression größerer Auflagen in der Warenproduktion beträgt. Das erklärt sich unmittelbar einleuchtend daraus, daß der Großhandel in ganz entscheidendem Maße „Kontorhandel“ ist und somit von technischen Bedingtheiten weitgehend frei ist. Der Großhandel hat es deshalb bei der Betriebsgrößengestaltung in erster Linie mit annähernd proportionalen Kosten zu tun. Daraus erklärt sich, daß bei einer produktionstechnischen Entwicklung, die zu einer Verstärkung der Kostendegression bei größerer Auflage führt, der Großhandel „eingeschaltet“ wird. Als Beispiel (Tabelle 2) diene die oben in Tabelle 1 angeführte Kostengestaltung bei verschiedener Auflagengröße (Spalte I) nach Einführung des produktionstechnischen Fortschritts (Spalte II). Eine Großhandelsstufe, die die Quantitätsfunktion erfüllt, hat annahmeweise je Wareneinheit Kosten in Höhe von 0,05 (Spalte III). Unter Berücksichtigung der oben angenommenen Betriebsgrößendegression im Einzelhandel (Spalte IV) ergibt sich der minimale Endverkaufspreis von 2,75 (Spalte V) unter „Einschaltung“ des Großhandels.

Tabelle 2

Auflage in Stück	Fabrikpreis	Großhandelsspanne	Einzelhandelsspanne	Endverkaufspreis
100	2,50	→ 0,05 →	→ 0,50 →	→ 2,95
200	2,40	→ 0,05 →	→ 0,40 →	→ 2,80
300	2,60	→ 0,05 →	→ 0,30 →	→ 2,75

Es wird die Handelskette zwar verlängert und die Handelsspanne damit auch absolut erhöht, die Zahl der Handelsbetriebe und der im Handel beschäftigten Personen vermehrt, aber der Endverkaufspreis wird dadurch niedriger als ohne den „Zwischenhandel“. Der „Zwischenhandel“ hat unter diesen Voraussetzungen also zwar eine absolute und prozentuale Erhöhung der Handelsspannen zur Folge. Diese Erhöhung ist aber eine notwendige Bedingung für die Verbilligung des Endverkaufspreises.

Daraus läßt sich ersehen, daß die Produktionskosten und die Distributionskosten (Handelskosten) in einem sehr engen Verhältnis zueinander stehen. Es ist deshalb die Ansicht verfehlt, daß „Distributionskosten und Produktionskosten in keiner Weise voneinander abhängig“ sind.¹⁴⁾ Die niedrigst mögliche Handelsspanne führt durchaus nicht immer zu dem geringstmöglichen Endverkaufspreis, so daß eine Senkung der Handelsspanne, wenn man sie ohne Berücksichtigung der Kosten- und Preisverhältnisse der Produktion durchführen will, durchaus zu einer Verminderung der volkswirtschaftlichen Güterversorgung führen kann.

¹⁴⁾ Rudolf Seyffert: „Die Problematik der Distribution“, a. a. O., Seite 10.

Hier zeigt sich, daß ein produktionstechnischer Fortschritt nicht nur zu einer Erhöhung der gesamten volkswirtschaftlichen Handelstätigkeit (Vermehrung der Handelsbetriebe und der im Handel beschäftigten Personen) und einer relativen (prozentualen) Steigerung der Handelsspannen führen muß, sondern daß er darüber hinaus unter bestimmten Voraussetzungen sogar zu einem absoluten Steigen der Handelskosten und damit auch bei Vorliegen von Konkurrenzbedingungen zu einer absoluten Steigerung der Handelsspannen führen kann.

Vergleich produktionstechnischer und vertriebstechnischer Fortschritte

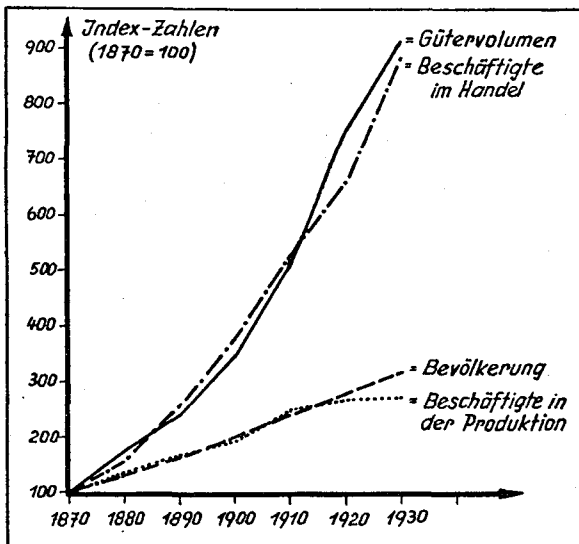
Es hatte sich gezeigt, daß die produktionstechnischen Fortschritte unter den oben gemachten Voraussetzungen zu einer Steigerung der Handelsspannen und zu einer Vermehrung der Handelsbetriebe und der Zahl der im Handel beschäftigten Personen führen. Zu diesen Voraussetzungen gehört es, daß die technische Entwicklung im Handel langsamer vor sich geht als in der Warenproduktion. Die voraussichtliche Entwicklung der Technik vermag nun ein Techniker sicher besser zu beurteilen als ein Volkswirt, so daß hier keine Prognosen gestellt werden können. Doch besteht die Möglichkeit, auf die bisherige Entwicklung zurückzublicken, um etwa typische Entwicklungsrichtungen zu erkennen.

Da das Wesen des technischen Fortschritts darin besteht, die Arbeit ergiebiger zu machen, so läßt sich ein Entwicklungsvergleich verschiedener Techniken am zweckmäßigsten durch die Entwicklung der Produktivität der Arbeit durchführen. Die Produktivität der Arbeit wird aber nicht nur durch die technische Entwicklung erhöht, sondern vor allem auch durch eine vermehrte Ausstattung der Arbeitskraft mit Kapitalgütern. Das Gütervolumen je Kopf des Arbeiters, das durch Produktionsindices in seiner Veränderung einigermaßen annähernd erfaßt werden kann, bringt deshalb einerseits den Fortschritt der Technik und andererseits die Entwicklung der Kapitalausstattung in einer Volkswirtschaft je Kopf des Arbeiters zum Ausdruck.

Es kommt uns aber hier nicht auf das absolute Ausmaß der Entwicklung an, sondern auf das Verhältnis der Entwicklung der Produktivität der Arbeit in der Warenproduktion zur Produktivität der Arbeit im Handel. Da die Kapitalversorgung, sowohl in der Industrie als auch im Handel, bei einer freien Zinspreisbildung grundsätzlich in gleichem Ausmaß steigen kann, so zeigt eine divergierende Entwicklung der Produktivität der Arbeit in der Industrie und im Handel die unterschiedliche Entwicklung des technischen Fortschritts auf.

Als Beispiel für die Entwicklung der Produktivität der Arbeit in Industrieländern mit einigermaßen freier Zinspreisbildung sei die Entwicklung in den USA von 1870—1930 dargestellt:

Entwicklung der Beschäftigten in Handel und Produktion im Verhältnis zur Entwicklung der Bevölkerungszahl und des Gütervolumens in den USA ¹⁵⁾



Es zeigt sich, daß die Zahl der Arbeiter in der Produktion sich etwa proportional zur Bevölkerungsentwicklung vermehrt, während die Zahl der im Handel beschäftigten Personen sich etwa proportional zum Gütervolumen entwickelt. Wenn man das Gütervolumen je Kopf des Arbeiters berechnet, so erhält man einen Ausdruck für die Entwicklung der Produktivität der Arbeit. Das Gütervolumen je Kopf des Arbeiters im Handel bleibt annähernd konstant, es hat sich also der Arbeitsanteil an den aufgewendeten Kosten im Handel etwa konstant gehalten. Das bedeutet nun nicht, daß im Handel etwa ein technischer Stillstand eingetreten wäre, denn mit der Erhöhung des Gütervolumens wird die Handelsleistung nicht nur laufend komplizierter und schwieriger, sondern die zu leistenden Handelsdienste nehmen stärker zu als das Gütervolumen. Aber der technische Fortschritt im Handel vermochte nur gerade die Steigerung der Schwierigkeiten und die Zunahme der Handelsdienste zu kompensieren. In der Produktion dagegen wurde der Anteil der Arbeit laufend geringer. Die technischen Koeffizienten haben sich derart verschoben, daß der Arbeitsanteil an der Handelsleistung zwar absolut annähernd konstant bleibt, aber im Vergleich zur Produktion laufend relativ gestiegen ist. Der Arbeitsintensitätsgrad im Handel hat also (durchschnittlich) laufend relativ zugenommen.

Diese unterschiedliche Entwicklung bedarf einer Erklärung. Zu diesem Zweck ist es sinnvoll, sich die Technik des Vertriebs vorzustellen. Hier zeigt sich, daß letztlich immer der einzelne Konsument mit der einzelnen Ware erreicht werden muß, und solange der einzelne Konsument persönlich bedient zu werden wünscht, ist einer technischen Entwicklung immer eine enge Grenze gesetzt. Die Ware muß immer an diesen

¹⁵⁾ Dieses Diagramm ist aus statistischen Angaben entwickelt, die in einer „Twentieth Century Fund Investigation“ von R. Stigler: „Does Distribution Cost too much?“, New York 1947, Tabelle D, Seite 379, veröffentlicht wurden.

letzten Käufer abgesetzt werden, in der Regel durch persönlichen Kontakt von Mensch zu Mensch. Auf den Zwischenstufen des Handels mag man sich eine technische Entwicklung eher vorstellen können. Die Absatzwege münden aber letztlich immer auf der letzten Stufe bei der Erreichung des einzelnen Konsumenten. Erst eine Änderung der Kaufgewohnheiten (Selbstbedienungsläden und Großversandhäuser) scheint die Möglichkeit zu einer Verstärkung der technischen Entwicklung im Handel zu geben. Diese Überlegung kann natürlich nur der Versuch einer Erklärung sein, ob und inwieweit die technische Entwicklung im Handel mit der in der Warenproduktion Schritt halten kann. Die zukünftige Entwicklung läßt sich deshalb nur sehr schwer abschätzen. Eine Erklärung der bisherigen Entwicklung läßt sich aber hierdurch geben, da, wie das obige Diagramm zeigt, die technische Entwicklung im Handel mit der in der Produktion bisher nicht Schritt gehalten hat.

**DIE NACHFRAGEGESTALTUNG
IN WACHSENDEN VOLKSWIRTSCHAFTEN**

Die langfristigen Entwicklungen der Volkswirtschaft durch produktionstechnische Fortschritte und Zunahme der Kapitalausstattung führen zu einer Steigerung des Lebensstandards. Mit zunehmendem Lebensstandard ändern sich aber bekanntlich die Konsumverhältnisse derart, daß der Anteil der Ausgaben für den elementaren Lebensbedarf mit steigendem Einkommen abnimmt. „Es kann als ein ökonomisches Gesetz betrachtet werden, daß mit steigender Verfeinerung der Kultur, mit wachsender Verwickeltheit der wirtschaftlichen Beziehungen und mit steigender technischer Produktivität jenes obere Stockwerk der Wirtschaft immer wichtiger wird, das die angelsächsische Nationalökonomie als „tertiary industry“ bezeichnet Einen wesentlichen Teil dieses oberen Stockwerks nimmt aber der Handel ein.“¹⁶⁾ Nun ist zwar die Nachfrage nach Handelsdiensten mit der Nachfrage nach Waren komplementär, so daß die absolute Größe der Nachfrage nach Handelsleistungen in wachsenden Volkswirtschaften zunimmt. Mit steigendem Lebensstandard steigen die Ansprüche an die Handelstätigkeit aber zusätzlich, über die Zunahme des Gütervolumens hinaus. Vor allem nimmt die Nachfrage nach Nebenleistungen des Einzelhandels, wie Zustellung frei Haus, Umtauschrecht usw. zu. Ferner verschiebt sich das Verhältnis von Verbrauchsgütern zu Gebrauchsgütern, da der Anteil der Gebrauchsgegenstände (Kühlschränke, Autos, Rundfunk- und Fernsehapparate, Küchenmaschinen usw.) am Gesamtkonsum steigt. Hier kommt durch den Kundendienst (Aufstellen oder Anbringen der Gegenstände, Beratungen, kleine Reparaturen usw.) eine weitere Dienstleistung hinzu. Auch nimmt ein neuer Geschäftszweig des Handels an Umfang zu, der Handel mit gebrauchten Gebrauchsgütern. Die Handelsfunktionen je umgesetzte Wareneinheit werden umfangreicher bzw. zahlreicher. Deshalb muß

¹⁶⁾ Wilhelm Röpke: „Der Groß- und Außenhandel in der Marktwirtschaft“, in: Der Volkswirt, Beilage zu Nr. 20/1952, Deutsche Wirtschaft im Querschnitt, 14. Folge, Seite 6.

der absolute Aufwand an produktiven Kräften je Wareneinheit in der Distribution zunehmen, wenn nicht zugleich eine technische Entwicklung in der Handelssphäre diese Zunahme kompensiert.

Durch die Zunahme der Gesamtmenge an produzierten Gütern in wachsenden Volkswirtschaften wird die Zahl der produktiven Kräfte im Handel im Vergleich zur Warenproduktion, wie sich zeigte, ohnehin zunehmen. Damit ergibt sich insgesamt ein Steigen der prozentualen Handelsspannen. Da aber die Nachfrage nach Handelsleistungen aus den dargelegten Gründen stärker steigt, als es der Zunahme der Güterversorgung entspricht, muß es auch — bei gegebenem Stand der Technik im Vertrieb — zu einer überproportionalen Zunahme der Handelskosten und damit der Handelsspannen kommen. Ohne technische Entwicklung im Handel müßte der Wirtschaftszweig Handel stärker wachsen als die Warenproduktion. Es ergibt sich also aus Gründen der Nachfragegestaltung im wirtschaftlichen Wachstum eine zusätzliche Vermehrung der im Handel beschäftigten Personen und eine Erhöhung nicht nur der prozentualen, sondern auch der absoluten Handelsspannen. Wie sich oben zeigte, scheint diese zusätzliche Vergrößerung des „Vertriebsapparates“ im großen und ganzen durch die technische und organisatorische Entwicklung im Handel kompensiert worden zu sein.

DIE PREISBILDUNGSFORMEN IM HANDEL IN DER WIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG

Bis jetzt wurde die Entwicklung der Handelskosten als identisch mit der Entwicklung der Handelsspannen angesehen. Nun besteht aber vor allem im Einzelhandel durchweg eine Preisbildung der unvollkommenen Konkurrenz, bei der ja der Zusammenhang zwischen Kosten und Preisen weitgehend gelöst ist. Es bestehen personelle (Stammkunden) und sachliche Präferenzen (Markenartikel), es liegen besondere Standortfaktoren und differentielle Warenkreisbildungen der Einzelhandlungen vor, die Käufer haben mangelhafte Warenkenntnisse und unzureichendes Selektionsvermögen usw. Es besteht kein Zweifel, daß alle diese Gründe zu einer Preisbildung der unvollkommenen Konkurrenz führen, bei der die Konkurrenzelemente häufig sehr gering sind. Die Preisbildung der unvollkommenen Konkurrenz führt aber zu höheren Preisen, als sie sich unter den Bedingungen der vollkommenen Konkurrenz bilden könnten.¹⁷⁾ Die Einzelhandels­spannen sind insofern „überhöht“. Diese Überhöhung führt aber nicht notwendigerweise zu einer entsprechenden Gewinnsteigerung („Rentabilisierung“), sondern kann ebenfalls — und das ist der wahrscheinlichere Fall — im Wege der „Konkurrenz“ mit Zugaben, Reklame, Dienstleistungen, kurz, durch Übersteigerung der Handelsfunktionen zu einer Kostensteigerung führen. Diese Übersteigerung der Handelsfunktionen ist in der Regel verbunden mit einer Vermehrung der Einzelhandelsbetriebe („Übersetzung des Einzelhandels“) und einer Zunahme der im Handel be-

¹⁷⁾ Vgl. Erich Carell: „Allgemeine Volkswirtschaftslehre“, 6. Aufl., a. a. O., Seite 114 f.

schäftigten Personen.¹⁸⁾ Da die Einzelhandelsspannen den größten Teil der Gesamthandelsspannen ausmachen¹⁹⁾, so sind die Abweichungen, die sich durch die Preisbildungsform der unvollkommenen Konkurrenz im Einzelhandel ergeben, von erheblicher Bedeutung für die Höhe der Gesamthandelsspannen.

Eine „Überhöhung“ der Handelsspannen und damit auch in der Regel (wenn keine Rentabilisierung stattfindet) der Handelskosten findet ihren Grund also auch in der im Einzelhandel vorhandenen Preisbildung der unvollkommenen Konkurrenz. Eine Senkung der Handelsspannen wäre deshalb durch wirtschaftspolitische Maßnahmen, die zu einer Erhöhung des Konkurrenzgrades im Einzelhandel führen, soweit möglich, bis sie die Höhe der Kosten, die sich bei vollkommener Konkurrenzpreisbildung ergeben würden, erreichen. Umgekehrt würde eine Zunahme der Unvollkommenheitsfaktoren (imperfections) zu einer Erhöhung der Einzelhandelsspannen und damit der Gesamthandelsspannen führen.

Es wird nun die Auffassung vertreten, daß der Konkurrenzgrad der Preisbildung im Einzelhandel abgenommen habe.²⁰⁾

Da die Preisbildung der unvollkommenen Konkurrenz im Einzelhandel zu „überhöhten“ Handelsspannen führt, muß eine Verminderung des Konkurrenzgrades bei der Preisbildung im Einzelhandel, wodurch ja die „imperfections“ und „rigidities“ erhöht werden, diese „Überhöhung“ verstärken. Es fragt sich aber, ob diese Entwicklung zur Verringerung des Konkurrenzgrades in der wirtschaftlichen Entwicklung zwangsläufig ist. Durch die erwähnte Zunahme der Nebenleistungen im Einzelhandel ergibt sich zweifellos eine Verstärkung der Faktoren, die die Unvollkommenheit der Preisbildung begünstigen.²¹⁾ Insofern mag eine gewisse Tendenz bestehen, die Preiskonkurrenz funktionsunfähig zu machen. Es mag ferner auch nicht bezweifelt werden, daß zwischen den beiden Kriegen ein Ansteigen der Handelsspannen aus Gründen zunehmender Unvollkommenheit der Preisbildung eingetreten ist. Damit liegt aber noch keine Begründung vor, daß diese Entwicklung eine zwangsläufige Folge des wirtschaft-

¹⁸⁾ Vgl. dazu die ausführlichere Abhandlung von Erich Hoppmann: „Preisbildung, Kosten und Handelsspanne im Einzelhandel“, Zeitschr. f. handelswissenschaftliche Forschung, Neue Folge 4. Jahrg./1952, Seite 340—372.

¹⁹⁾ Vgl. dazu Edmund Sundhoff: „Die Handelsspanne“, Köln-Opladen 1953, Tabelle 7c, Seite 272 ff. Ferner: Internationale Handelskammer, Kennzahlen zur Handelsforschung, Berlin 1935, Tabelle 24, Seite 20.

²⁰⁾ Henry Smith: „Retail Distribution“, A Critical Analysis, London 1948, 2nd edition, Seite 131/132. „... the retail market has been steadily becoming more imperfect, mainly because considerable expenditure has been devoted to the task of making it so, i. e. to attaching consumers more firmly to particular sources of supply. As a result of this increased imperfection of the market the profits of established retailers have, from time to time, temporarily increased, thus tempting new retailers into the trade, whose advent again increases the total cost of retailing. And so the process appears to have gone on. This does not mean that competition has been absent, although it certainly implies the absence of 'perfect' competition. It means that competition has been present and extremely active, only it has taken the form of a competitive 'bidding up' of the costs of retail distribution rather than of a competitive reduction of retail prices... it appears to be as safe as any general assumption can be to conclude that the dominant factors in the growth of retail costs between the wars have been the imperfection of the retail market...“

²¹⁾ Vgl. E. Hoppmann: „Preisbildung, Kosten und Handelsspanne im Einzelhandel“, a. a. O., Seite 335.

lichen Wachstums ist. Da grundsätzlich die Preisbildungsformen in gewissem Umfang durch wirtschaftspolitische Maßnahmen beeinflussbar sind, ist es hier also Sache der Wirtschaftspolitik, ob und inwieweit eine „Überhöhung“ der Handelsspannen in der wirtschaftlichen Entwicklung eintritt.²²⁾ Das heißt also, daß eine „Überhöhung“ über das Maß hinaus, das sich als Pendant der wirtschaftlichen Entwicklung und eines wachsenden Wohlstandes ergibt, zwar eintreten kann, daß man aber in der Lage ist, diese „Überhöhung“ durch wirtschaftspolitische Maßnahmen, wenn auch nicht ganz auszuschalten, so doch zu verringern.

GELTUNGSCHARAKTER UND ERKENNTNISWERT DES „GESETZES“ STEIGENDER HANDELSSPANNEN

Es hat sich auf Grund vorstehender Überlegungen gezeigt, daß die langfristige wirtschaftliche Entwicklung wachsender Volkswirtschaften, in denen eine marktwirtschaftliche Lenkung des Wirtschaftsprozesses erfolgt, zu einem Steigen der Handelsspannen und zu einer Zunahme der im Handel beschäftigten Personen führt. Es geht jedoch nicht an, dieses Ansteigen isoliert für sich einer volkswirtschaftlichen Beurteilung zu unterziehen, denn dieser Prozeß der relativen Zunahme der Handelstätigkeit ist — abgesehen von der Überhöhung der Handelsspannen durch Preisbildungsformen der unvollkommenen Konkurrenz im Einzelhandel — eine Bedingung für den gestiegenen Lebensstandard. Es wäre deshalb sinnvoller, wenn man eine Produktivitätssteigerung durch eine „Rationalisierung“ (d. h. technische Fortschritte oder Verbesserung der Kapitalausstattung) in der Produktion erst nach Abzug der dadurch verursachten Zunahme der volkswirtschaftlichen Distributionskosten als solche bezeichnet. Eine isolierte betriebliche Betrachtung der „Rationalisierung“ (z. B. Errechnung der Produktivitätssteigerung im Betrieb) wird den volkswirtschaftlichen Zusammenhängen nicht gerecht. Z. B. müßten betriebliche Produktivitätszahlen, wenn man sie für volkswirtschaftliche Zwecke (z. B. in der Lohndiskussion) verwendet, erst entsprechend korrigiert werden. Eine isolierte Beurteilung zunehmender Handelsspannen ist also verfehlt, d. h. volkswirtschaftlich nicht sinnvoll, denn diese Zunahme ist nicht schon eo ipso ein volkswirtschaftlicher Nachteil, sondern sie ist eine Folge und ein Ausdruck eines steigenden Lebensstandards.

Es muß hervorgehoben werden, daß sich dieses Ergebnis lediglich auf die „langfristige“ Entwicklung wachsender Volkswirtschaften bezieht, „kurzfristig“ kann es durchaus auch zu einem Sinken der Handelskosten und -spannen kommen. Das Problem der saisonalen Schwankungen ist schon früh untersucht worden²³⁾ und bereitet, ebenso wie die Tages-, Wochen- und Monatsrhythmen²⁴⁾, keine Erklärungsschwierigkeiten,

²²⁾ Die Gewerbefreiheit im Handel als eine der wirtschaftspolitischen Maßnahmen zur Erhöhung des Konkurrenzgrades wird von Robert Nieschlag: „Die Gewerbefreiheit im Handel“, Köln-Opladen 1953, eingehend gewürdigt.

²³⁾ Z. B. Karl Banse: „Saisonschwankungen, Unkosten und Umsatzschnelligkeit im ostpreußischen Einzelhandel“, Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspreis, 21, Seite 157.

²⁴⁾ Vgl. beispielsweise Heinz Grünbaum: „Die Umsatzschwankungen des Einzelhandels als Problem der Betriebspolitik“, Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, Sonderheft 10, Berlin 1928.

weil die Ursachen meist unmittelbar einleuchten. Problematisch sind (teilweise auch noch in der wissenschaftlichen Diskussion) die konjunkturellen Änderungen der Handelsspannen. Wenn seit der Währungsreform für 1949—1951 festgestellt wurde, daß die Einzelhandelskosten in der Bundesrepublik im großen und ganzen (durchschnittlich) etwa um 2 % (vom Umsatz gerechnet) gesunken sind gegenüber der Vorkriegszeit²⁵⁾, so genügt es, darauf hinzuweisen, daß die Einzelhandelsspannen (und -kosten) im Konjunkturverlauf Schwankungen in Höhe von ca. 6 %—13 % (vom Umsatz) aufweisen.²⁶⁾ Da die Bundesrepublik sich 1949—1951 in einer Situation befand, die typische Züge eines konjunkturellen Aufstiegs zeigt, so kann aus einer Kostensenkung von 2 % (vom Umsatz gerechnet) überhaupt kein Argument über die langfristige Entwicklung der Handelskosten abgeleitet werden. Außerdem ist zu berücksichtigen, daß sowohl das Wirtschaftswissenschaftliche Institut der Gewerkschaften als auch das sich in der Wahl des Vergleichsjahres daran anschließende Gutachten der „Arbeitsgemeinschaft“ das Jahr 1936 als Vergleichsjahr gewählt haben. Da aber in den meisten Branchen sich von 1936 bis 1938 die Kosten um 2 % und mehr (vom Umsatz gerechnet) gesenkt haben²⁷⁾, so sind die auf 1936 basierenden Berechnungen wenig beweiskräftig. Außerdem ist die statistisch dargelegte Entwicklung von nur drei Jahren (1949—1951) noch in keiner Weise hinreichend, um etwas über die langfristige Entwicklung der Handelskosten und -spannen auszusagen. Wir können uns daher der Auffassung, daß die Statistik ein Absinken der Handelskosten und -spannen beweise, nicht anschließen, wenn damit nicht nur ein „konjunkturelles“, sondern auch ein langfristiges Absinken gemeint sein soll.

WIRTSCHAFTSPOLITISCHE MOGLICHKEITEN

Für die Wirtschaftspolitik, die neben sozialen Zielsetzungen vor allem die Zielsetzung hat, das Sozialprodukt und damit den Lebensstandard zu erhöhen, ergibt sich das Problem, ob und bejahendenfalls wie sie diese langfristig steigenden Handelsspannen beeinflussen soll. Da die Gründe für das Ansteigen der Handelsspannen verschiedenartig sind, müssen auch die wirtschaftspolitischen Maßnahmen unterschiedlich sein, und zwar sind einmal solche Gründe, die notwendig eine Folge der langfristigen volkswirtschaftlichen Entwicklung sind, von solchen Gründen zu unterscheiden, die grundsätzlich akzidentell sind, die sich

²⁵⁾ Zu diesem Ergebnis kommen unabhängig voneinander: Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung an der Universität Köln, Nr. 4, Seite 66.

Mitteilungen des Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts der Gewerkschaften, Jahrg. 3, Nr. 4.

Arbeitsgemeinschaft der Groß- und mehrstufigen Betriebe im Einzelhandel Nordrhein-Westfalen, Gutachten über Kosten und Spannen von Groß- und Mittelbetrieben des Einzelhandels, Düsseldorf 1950.

²⁶⁾ Mit Ausnahme des Lebensmitteleinzelhandels, dessen Kosten nur um 4 % (vom Umsatz) im Konjunkturverlauf schwanken. Das zeigt z. B. sofort ein Blick auf die in dankenswerter Weise aufgestellte Tabelle 101, Seite 110, in: Beschaffung, Lagerung, Absatz und Kosten im Einzelhandel, Schriften zur Einzelhandelsforschung, a. a. O.

²⁷⁾ In Tabelle 101 (vgl. Anm. 26) haben von 13 erfaßten Branchen elf eine Kostensenkung von ca. 2 % bis 3,5 % (vom Umsatz gerechnet) erlebt.

also ohne Folgen für das Wachstum der Volkswirtschaft durch wirtschaftspolitische Maßnahmen beeinflussen lassen.

Zu den nicht beeinflussbaren Gründen gehört vor allem das mit steigendem Lebensstandard einhergehende Steigen des Lohnniveaus, das zu einer relativen Verteuerung der arbeitsintensiv hergestellten Güter führt. Ferner ist die aus steigendem Lebensstandard sich ergebende Änderung der volkswirtschaftlichen Nachfragestruktur dann nicht zu beeinflussen, wenn die Befriedigung der Nachfrage Ziel des Wirtschaftens ist. Das ist in den sog. „kapitalistischen“, d. h. marktwirtschaftlich gelenkten Volkswirtschaften der Fall. Dagegen ist es möglich, die technisch-organisatorische Entwicklung im Handel durch Förderung der Rationalisierungsbestrebungen zu unterstützen, damit die Produktivitätssteigerung im Handel der in der Warenproduktion einigermaßen folgen kann. Hierbei sei das

Institut für Handelsforschung an der Universität Köln unter der Leitung von Prof. Seyffert besonders erwähnt. Ferner kann eine Anzahl Maßnahmen zur Verbesserung des Konkurrenzgrades durchgeführt werden. Es sei hier vor allem an die Einführung von Gütezeichen, an ein Verbot der Preisbindung der zweiten Hand und damit der Markenschutzkartelle, an die Gewerbefreiheit im Handel, an die Preisauszeichnungspflicht im Einzelhandel usw. erinnert. Da diese Maßnahmen die Preiskonkurrenz verschärfen, so führen sie zur Verhinderung „überhöhter“ Spannen, in deren „Schatten“ sich Unwirtschaftlichkeiten („überhöhte“ Kosten) halten können. Allerdings muß man sich darüber klar sein, daß solche wirtschaftspolitischen Maßnahmen in Kreisen des Handels selbst notwendigerweise unpopulär sein müssen, auch wenn man damit eine Steigerung der volkswirtschaftlichen Güterversorgung erreicht.

Summary: Economic Growth and the "Law of Rising Trade Margins." The problem of trade margins is first delimited by the differences being shown up between long-term and short-term developments, between real judgments and judgments of value, between statistical and theoretical argumentation, and between problems as seen from the point of view of an individual company and of the national economy. The author then investigates the influence of technical progress (particularly of divergent technical progress in industry and trade) on the upward tendency of trade margins. Growing demands on the activities of trade also emanate from a rising standard of living as it is observable in the long-run trend. Finally, imperfect competition prevents trade margins from remaining at their optimum level. The conclusions to be drawn from the analysis for economic policy are that in its approach to the level of trade margins, economic policy must discriminate between factors which are necessarily a consequence of economic growth, and other factors which are fundamentally accidental and hence can be influenced by measures of economic policy without adverse effects on economic growth.

Résumé: l'évolution économique et „la loi de la hausse des marges commerciales“ Afin de déterminer le problème des marges commerciales l'auteur regroupe les facteurs suivants: développement à court terme et à long terme, justification statistique et argumentation théorique, point de vue de l'économie d'entreprise et revendications de l'économie nationale. Ensuite l'auteur analyse l'influence du progrès technique (surtout les différences de ce progrès dans les domaines de l'industrie et du commerce) sur les marges commerciales. Un autre facteur pour l'augmentation de l'activité commerciale est l'amélioration du standard de vie, à observer au cours des périodes de développement à long terme. L'imperfection de la concurrence empêche les marges commerciales à garder leur optimum. La conclusion à tirer de l'analyse présente dans le domaine de l'économie politique se résume ainsi: En faisant valoir son influence sur le volume des marges commerciales, la politique économique doit prendre en considération et les facteurs inéluctables d'un développement à long terme de l'économie nationale, et les facteurs accidentels se prêtant à l'intervention par des mesures écono-mo-politiques sans entraver l'évolution de l'économie nationale.

Resumen: El crecimiento económico y la „ley de márgenes económicos crecientes“. Primeramente se puntualiza el problema de los márgenes comerciales, distinguiendo entre desarrollos a largo plazo y tales a corto plazo, entre juicios reales y juicios críticos, entre demostraciones estadísticas y teóricas, y entre problemas de economía política y tales de teoría de la empresa comercial. Luego se examina la influencia del progreso técnico (principalmente del distinto progreso técnico en la industria y el comercio) en el ensanche de los márgenes comerciales. Las crecientes exigencias a la actividad comercial también resultan del crecimiento del nivel de vida que se observa en el desarrollo a largo plazo. En conclusión, la imperfecta competencia impide que el margen comercial se quede en el nivel óptimo. De la investigación se saca la conclusión de que la política económica, al ejercer su influencia en la magnitud del margen comercial, debe distinguir entre factores que constituyen necesariamente una consecuencia del desarrollo de la economía política a largo plazo, y otros factores que en principio son accidentales y por eso podrían ser influenciados político-económicamente sin acarrear consecuencias para el crecimiento de la economía política.