

Rothgang, Michael

Article — Published Version

Kaufhaussterben: Geschäftsmodell in der Krise

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Rothgang, Michael (2009) : Kaufhaussterben: Geschäftsmodell in der Krise, Wirtschaftsdienst, ISSN 1613-978X, Springer, Heidelberg, Vol. 89, Iss. 5, pp. 285-286, <https://doi.org/10.1007/s10273-009-0926-7>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/65613>

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.

Deindustrialisierung Neue Chancen

Deutschland, so beteuert Bundeskanzlerin Merkel, wird gestärkt aus der Krise hervorgehen. Die Krise bietet eine Chance, notwendige Reformen durchzusetzen. Welche Projekte sollten neben der unmittelbaren Krisenbewältigung auf der Agenda der Kanzlerin stehen? Zu ihren Favoriten könnte die Entwicklung des deutschen Dienstleistungssektors gehören, auf den rund 70% der Beschäftigung und Wertschöpfung entfallen. Schon heute steht fest, dass die Krise – wie auch frühere Rezessionen – den Prozess der Deindustrialisierung beschleunigen wird.

Bekanntnisse zu den Entwicklungspotentialen des Dienstleistungssektors sind in Deutschland stets zwiespältig ausgefallen, denn noch immer ist die Bundesrepublik ein industrielles Schwergewicht. Die Bedeutung des sekundären Sektors darf jedoch nicht dazu führen, dass notwendige Maßnahmen zur Stärkung des Dienstleistungssektors vernachlässigt werden. Einen Nachholbedarf gibt es u.a. im außenwirtschaftlichen Bereich. Dies sieht auch die Bundesregierung so: Sie stellte im Oktober 2008 fest, dass Deutschland seine Wachstums- und Beschäftigungspotentiale beim Export von Dienstleistungen noch nicht genügend ausschöpft. Der Anteil von 15% am Gesamtexport sei deutlich geringer als in vielen anderen europäischen Staaten. In Großbritannien liege die Quote z.B. bei 30%. Zu den Gründen für diese schlechte Performance zählt die Regierung u.a. die Handelsbarrieren des grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehrs. In der Tat steht der Abbau dieser Barrieren im Vergleich zum Warenhandel noch am Anfang. Die Frage ist, welche Position Deutschland in der jüngeren Vergangenheit eingenommen hat. War die Bundesrepublik eine der treibenden Kräfte bei der Liberalisierung des Dienstleistungssektors in der Europäischen Union und bei den WTO-Verhandlungen über das Allgemeine Dienstleistungsabkommen GATS? Haben diese Verhandlungen im Wirtschaftsministerium in Anbetracht des Gewichts des heimischen Dienstleistungssektors eine signifikante Rolle gespielt?

Unabhängig von der Beantwortung dieser Fragen ist es unzweifelhaft, dass Deutschland von anderen Dienstleistungsexporturen noch einiges lernen kann. In den USA, Großbritannien und den skandinavischen Ländern hat sich der Dienstleistungssektor in politischen Entscheidungsprozessen besser artikulieren können. Zwar sind auch in Deutschland schon große Fortschritte erzielt worden. Aber sind wir wirklich schon in der modernen Dienstleistungsgesellschaft

angekommen? In der Krise erlangt diese Frage neue Aktualität. In Hinblick auf die mittel- und langfristige Erholung geht es vor allem darum, defensive Reflexe nicht noch zu verstärken und die unaufhaltsame Tertiarisierung nicht unnötig hinauszuzögern. Kohle und Landwirtschaft sind warnende Beispiele für verfehlte Staatseingriffe. „Opel“ und „Abwrackprämie“ gehören zum Vokabular der alten Industriegesellschaft. Doch wie lauten eigentlich die Namen der jungen und innovativen Dienstleistungsunternehmen, die maßgeblich zum Beschäftigungsaufbau beitragen?

Welf Werner
Jacobs University Bremen
w.werner@jacobs-university.de

Kaufhaussterben Geschäftsmodell in der Krise

Die Negativschlagzeilen über Schwierigkeiten der großen Warenhausketten in Deutschland haben sich in den letzten Wochen und Monaten gehäuft: Die Metro-Tochter Kaufhof plant, einen Teil ihrer Warenhäuser aufzugeben. Die zum Arcandor-Konzern gehörenden Karstadt-Filialen machen seit Jahren Verluste. Die Hertie-Kette, die aus 54 kleineren ehemaligen Karstadt-Häusern besteht, ist genauso wie Woolworth insolvent. Hinter diesen aktuellen Entwicklungen steht ein langfristiger Rückgang des Anteils der Warenhäuser am Einzelhandelsumsatz von mehr als 14% in den 1970er Jahren auf gegenwärtig 3,3%.

Diese Zahlen spiegeln eine anhaltende Krise des Geschäftsmodells Warenhaus wider, das auf die Bedürfnisse eines Durchschnittskunden ausgelegt war und eine lang andauernde Blüte erlebt hatte. Das klassische Warenhauskonzept wird mittlerweile von mehreren Seiten bedroht: Fachmärkte bieten ihren Kunden eine Angebotsvielfalt, mit der Warenhäuser trotz ihrer großen Verkaufsflächen nicht mehr mithalten können. Lebensmittel-Discounter setzen ein wechselndes Warensortiment in großen Mengen zu günstigen Preisen ab. Mit dem Einzelhandel im Internet hat ein weiterer Vertriebskanal kontinuierlich an Bedeutung gewonnen. Diesen veränderten Anbieterstrukturen stehen eine stärkere Individualisierung der Kundenbedürfnisse, ein verändertes Suchverhalten und eine zunehmende Erlebnisorientierung beim Einkauf gegenüber. Die in den Innenstädten entstehenden Einkaufspassagen mit ihren Einzelhandels-, Gastronomie- und Dienstleistungsbetrieben ermöglichen es weitaus besser, die zunehmende Vielfalt im Einzelhandelsangebot abzudecken und gleichzeitig auf die veränderten Kundenbedürfnisse einzugehen.

Gegenwärtig werden die großen Warenhausketten von den negativen Auswirkungen vergangener Sanierungs-

bemühungen eingeholt: Um kurzfristig ihre Finanzsituation zu verbessern, haben sie einen Teil ihrer Immobilien verkauft und in langfristigen Verträgen gemietet. Dies hat zur Folge, dass die Miethöhe nicht ohne Weiteres an eine veränderte Marktlage angepasst werden kann. Zudem erschweren es die bestehenden langfristigen Mietvereinbarungen, unrentable Häuser zu schließen.

Derzeit sieht es so aus, dass Warenhäuser nur bei Anpassung der Marktstrategie eine Zukunft haben. Bislang waren allerdings die Umstrukturierungsbemühungen bei den großen Warenhausketten noch nicht von einem durchschlagenden Erfolg gekrönt. Kleinere Kaufhäuser in Mittelstädten waren teilweise erfolgreich, indem sie neben einem breiten Grundsortiment ihre Schwerpunkte an die lokale Verfügbarkeit von Produkten anpassten. Weitere Konzepte, um der veränderten Wettbewerbssituation Herr zu werden, laufen auf eine stärkere Erlebnisorientierung oder auf eine Konzentration auf das Luxussegment hinaus.

Michael Rothgang

*Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen
michael.rothgang@rwi-essen.de*

Kartellrecht

Verschärfung durch Sammelklagen

Die Zeiten für Kartellsünder werden härter, denn EU-Wettbewerbskommissarin Neelie Kroes will im Kartellrecht Sammelklagen ermöglichen. Ziel ist es, Schadensersatzklagen von Unternehmen und Verbrauchern zu erleichtern, die durch Kartelle oder missbräuchliche Praktiken marktbeherrschender Unternehmen einen Schaden erlitten haben, z.B. durch Preisabsprachen. Betroffene Unternehmen müssten demnach künftig nicht nur mit einer Kartellstrafe rechnen, sondern zusätzlich mit Schadensersatzzahlungen an geschädigte Kunden. Das Anliegen der Europäischen Kommission, für eine wirksame Kartellrechtsdurchsetzung zu sorgen, ist grundsätzlich zu begrüßen. Von dem Vorschlag dürfte eine gewisse Abschreckungswirkung ausgehen, da den Unternehmen neben Bußgeldern hohe private Schadensersatzforderungen drohen.

Aus einer ökonomischen Sicht ist jedoch zu fragen, welchen Vorteil zusätzliche private Schadensersatzforderungen gegenüber einer einfachen Erhöhung der Bußgelder bieten. Dies gilt besonders deshalb, weil die kartellbehördliche Tätigkeit in Europa und Deutschland ein kontinuierlich hohes Niveau an Wettbewerbsschutz

gewährleistet und sich darin deutlich vom US-amerikanischen System abhebt, in dem das Engagement der Wettbewerbsbehörden sehr viel abhängiger von den politischen Vorgaben der jeweiligen Regierung ist. Vor allem sollte die sehr erfolgreiche Kronzeugenregelung nicht geschwächt werden. Drohen den Kronzeugen in Kartellfällen trotz Straffreiheit signifikante Schadensersatzforderungen, wird es schwieriger für die Kartellbehörden, Kronzeugen zu gewinnen. Wichtig ist daher, Vorkehrungen zu treffen, sodass die Erleichterung von privaten Schadensersatzklagen nicht die Effektivität der Kronzeugenregelung schwächt.

In Deutschland besteht die Möglichkeit zu solchen Klagen prinzipiell auch schon heute. Insbesondere die 7. Novelle des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) im Jahr 2005 hat hier Vereinfachungen gebracht. Zu nennen sind insbesondere die Bindungswirkung behördlicher Entscheidungen für den Zivilprozess, Erleichterungen bei der Schadensberechnung, verschärfte Zins- und Verjährungsregeln sowie die Möglichkeit zur Streitwertanpassung. Der Bundesgerichtshof hat zudem im April 2009 die Zulässigkeit der kollektiven Geltendmachung von Schäden im Wege der Abtretung bestätigt. Das belgische Unternehmen Cartel Damage Claim (CDC) hatte sich zuvor die Forderungen von 36 mittelständischen Zementabnehmern abtreten lassen, die zwischen 1989 und 2002 einem Kartell von sechs führenden deutschen Zementherstellern zum Opfer gefallen waren. CDC klagt nun vor dem Landgericht Düsseldorf auf Schadensersatz. Auch gegen sechs Mitglieder des europaweiten Wasserstoffperoxidkartells hat CDC nach der BGH-Entscheidung Klage erhoben.

In Fällen von Massen- oder Streuschäden, bei denen geringe individuelle Schäden einem erheblichen Aufwand und Prozessrisiko gegenüber stehen, wird jedoch bisher noch gar nicht von der Möglichkeit der privaten Schadensersatzklage Gebrauch gemacht. Der Richtlinienentwurf enthält deswegen unter anderem den Vorschlag, sogenannte Opt-out-Verbandsklagen zuzulassen, bei denen ein Verband auch für Nichtmitglieder Ansprüche geltend machen kann, wenn diese sich nicht ausdrücklich von der Klage distanzieren. Dies würde die Durchsetzung privater Schadensersatzansprüche weiter vereinfachen.

Justus Haucaap

*Universität Erlangen-Nürnberg
justus.haucaap@wiso.uni-erlangen.de*

Literatur und Links zu diesen und anderen aktuellen wirtschaftspolitischen Themen finden Sie auf der Website der ZBW unter ECONIS Select www.zbw.eu/dienstleistungen/econis_select.htm