

Strukturwandel im Einzelhandel muß gesteuert werden*

Dr. Jürgen Glaubitz, geboren 1949 in Melsungen/Hessen, studierte Volkswirtschaftslehre in Marburg als Stipendiat der Stiftung Mitbestimmung. Seit 1978 ist er Sekretär bei der Gewerkschaft Handel, Banken und Versicherungen (HBV), Hauptfachabteilung Handel.

Dr. Karlheinz Marth, geboren 1943 in Gießen/Lahn, studierte Betriebs- und Volkswirtschaftslehre in Hamburg und Bremen. Von 1971 bis 1975 war er Referent bei der Stiftung Mitbestimmung; er ist jetzt Referatsleiter für Preis- und Verteilungspolitik in der Abteilung Wirtschaftspolitik beim DGB-Bundesvorstand.

Seit geraumer Zeit macht das Schlagwort von der „Dienstleistungsgesellschaft“ die Runde. Die von der Wissenschaft prognostizierte „Tertiarisierung“ der Wirtschaft steht allerdings in bemerkenswertem Kontrast zur Aufmerksamkeit, die den im tertiären Sektor stattfindenden Strukturentwicklungen entgegengebracht wird. Während heute mit wissenschaftlichen Analysen über die Arbeits- und Lebensbedingungen in der Industrie ganze Bibliotheken gefüllt werden können, bleibt der Tertiärsektor weiterhin vernachlässigt. Einen wahrhaft weißen Flecken bildet der Handelsbereich.

Dies muß schon deshalb überraschen, da hier 2,88 Mill. Beschäftigte tätig sind, das sind immerhin 14 Prozent der Gesamtbeschäftigten¹. Dies überrascht erst recht, wenn man berücksichtigt, daß sich in diesem Bereich während der letzten Jahre ein tiefgreifender Strukturwandel vollzogen hat, dessen Konsequenzen in vielfacher Hinsicht besorgniserregend sind und die Notwendigkeit strukturpolitischer Eingriffe immer dringlicher erscheinen lassen.

Für Schlagzeilen sorgte der Einzelhandel während der letzten Jahre durch einige spektakuläre Fälle, so durch die „Sanierungsfusion“ Karstadt/Neckermann, die

* Das Manuskript für diesen Aufsatz wurde 1978 abgeschlossen. Wenn auch inzwischen neuere Zahlen vorliegen, an den von uns dargestellten Entwicklungen und Tendenzen hat sich nichts geändert. 1 Statistisches Jahrbuch 1977 für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart und Mainz 1977, S. 101.

„Mehr-Wert“-Pleite und dem Sterben von „Tante Emma“. Dagegen bleibt die „unterhalb“ dieser spektakulären Ebene stattfindende Strukturentwicklung weitgehend unbeachtet. Wenn überhaupt, dann wird der Strukturwandel im Einzelhandel als unproblematisch bezeichnet; der „Abschmelzungsprozeß“ sei marktkonform und bringe schließlich den Verbrauchern eine ganze Reihe gewichtige Vorteile. Charakteristisch für alle bisher vorliegenden Untersuchungen ist die strikte Ausblendung der Situation der im Einzelhandel beschäftigten Arbeitnehmer. Aus gewerkschaftlicher Sicht stellt sich die unmittelbare Notwendigkeit, diese z. T. verkürzte (Verbraucher) und einseitige (Beschäftigte) Herangehensweise zu überwinden, die Konsequenzen des Strukturwandels im Einzelhandel offenzulegen und entsprechende Vorstellungen zur Beeinflussung der strukturellen Entwicklung vorzulegen.

*Strukturwandel im Einzelhandel: Zweifelhafte Vorteile für die Verbraucher;
Nachteile für die Beschäftigten*

Mit der „Ökonomisierung“ der Warendistribution nahm der Strukturwandel im Einzelhandel wahrhaft industrielle Züge an: *Konzentration* (die 12 größten Einzelhandelsunternehmen teilen sich heute bereits 18 Prozent des Gesamtumsatzes); *Überkapazitäten* (die Verkaufsflächenüberkapazität wird auf ca. 4 Mio. qm geschätzt. Trotz stagnierender Endnachfrage betreiben die großen Einzelhandelsunternehmen weiterhin eine extensive Verkaufsflächenpolitik); *Verdrängungswettbewerb* (jährlich scheiden rd. 10 000 kleine und mittlere Einzelhandelsgeschäfte aus dem Markt) und *Rationalisierung* (Substitution von „Personal“ durch „Fläche“) sind die wesentlichen Erscheinungsformen dieses Prozesses.

Für die *Verbraucher* ist diese Entwicklung keineswegs so vorteilhaft wie immer wieder behauptet wird:

- die im Zuge des Konzentrationsprozesses ausscheidenden kleinen und mittleren“ Geschäfte spielen eine wesentliche Rolle in der Nahversorgung. Das Versorgungsnetz wird immer weitmaschiger. Schon heute ist eine Vielzahl von Gemeinden ohne ein Lebensmittelgeschäft; nach Berechnungen der HDE finden mindestens 2 Mio. Bundesbürger im Umkreis von 15 Gehminuten kein Einzelhandelsgeschäft mehr vor².
- Der angeblich so starke und aggressiv geführte Preiswettbewerb bringt für die Verbraucher allenfalls zweifelhafte Vorteile. Effektive Preisvorteile bei einzelnen Produkten werden kompensiert durch „normale“ und z. T. überhöhte Handelspreisen bei dem Restsortiment (extensive Lockvogelpolitik). Untersuchungen haben ergeben, daß trotz erheblicher Preisunterschiede bei einer Vielzahl von Produkten die tatsächlichen Preisdifferenzia zwischen verschiedenen Vertriebsformen des Einzelhandels letztendlich, d. h. unter Berücksichtigung des gesamten Sortiments

² Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels, 29. Arbeitsbericht, Köln 1976, S. 23.

minimal sind³. Die Einzelhandelsunternehmen betreiben Mischkalkulation nach dem Motto „eine Insel des Verlusts im Meer des Erfolges“. Bei dem günstigen Einkauf auf der „Grünen Wiese“ wird nicht beachtet, daß erhebliche Mehrkosten durch An- und Abfahrt sowie Lagerhaltung entstehen.

- Einkaufen wird immer mehr zur Belastung. Während der letzten Jahre haben die Unternehmer systematisch Dienstleistungsfunktionen des Einzelhandels auf die Käufer übertragen: Die Produkte sind meist „beratungsfrei“; die Ware muß zur entfernten Kasse transportiert werden etc. Die Einführung des Selbstbedienungsprinzips in weiten Bereichen des Einzelhandels bringt eine Reihe erheblicher Nachteile für die Verbraucher. So werden beispielsweise Beratungswünsche kaum mehr erfüllt, da sich die Zahl der Einzelhandelsbeschäftigten ständig vermindert und die noch vorhandenen Arbeitskräfte meist schlecht ausgebildet sind.

Der Zorn der Verbraucher richtet sich allerdings an die falsche Adresse, denn daß die Verkäufer(-innen) und Kassiererinnen der großen Einzelhandelsunternehmen „abgespannt“ sind und bisweilen „unfreundlich“ reagieren, ist nicht ihnen anzulasten: Diese Entwicklung ist die Konsequenz einer rigoros geführten Rationalisierungspolitik der Einzelhandelsunternehmer. Mit der fortschreitenden Substitution von „Arbeit“ durch „Kapital“ (sprich Verkaufsfläche) ist für die noch verbleibenden Arbeitskräfte eine kaum mehr zu vertretende zusätzliche Belastung entstanden. Hier wird deutlich, daß Verbraucher und Beschäftigte tendenziell gleichgerichtete Interessen verfolgen, denn der Verbraucherwunsch nach mehr Beratung, „freundlichem“ Bedienen und zügiger Kassierung korrespondiert mit dem Beschäftigungsinteresse nach sicheren (d. h. mehr) Arbeitsplätzen und einer qualifizierten Ausbildung. Bleibt vorerst festzuhalten, daß der Verbraucher keineswegs der unumstrittene Nutznießer des Strukturwandels im Einzelhandel ist: Neben vermeintlichen Vorteilen (Preisreduktionen bei bestimmten Produkten, mehr Auswahlmöglichkeiten) bringt er effektive Nachteile für bestimmte Käuferschichten (Alte, nichtmobile und -motorisierte Bevölkerungsgruppen) und bestimmte Regionen (ländliche Gemeinden).

Die Hauptbetroffenen des Strukturwandels im Einzelhandel sind die hier beschäftigten Arbeitnehmer. Hohe Arbeitslosigkeit, Dequalifizierung, schlechte Arbeitsbedingungen, ungenügende Verdienstmöglichkeiten und eine sowohl quantitativ wie qualitativ unzureichende Ausbildung sind die wesentlichen Charakteristika. Da die Arbeits- und Lebensbedingungen der Einzelhandelsbeschäftigten in der gängigen Handelsliteratur (bezeichnenderweise?) keine Berücksichtigung finden, soll hier versucht werden, einen ersten Überblick zu vermitteln. Ein Hauptanliegen zukünftiger Gewerkschaftsarbeit ist es, in verstärktem Maße auf die soziale Situation dieser Berufsgruppe aufmerksam zu machen, aufzuzeigen, daß der gegenwärtige

3 Vgl. 1976, H. Matthöfer (Hrsg.), Verbraucherforschung, Frankfurt a. M. 1977.

Zustand für Verbraucher *und* Beschäftigte unbefriedigend ist. Es gilt Lösungsmöglichkeiten zu entwickeln, wie der Strukturwandel im Einzelhandel im Interesse beider Interessengruppen beeinflußt/gesteuert werden kann.

Arbeitslosigkeit: Im September 1977 (neuere Strukturdaten liegen noch nicht vor) betrug die Arbeitslosigkeit im Handel 146 228 (49 000 Männer und über 97 000 Frauen). Besonders bedenklich dabei ist die Dauer der Arbeitslosigkeit in diesem Bereich: 60 000, das sind 41 Prozent, waren bereits länger als 6 Monate arbeitslos. Das Ausmaß der Arbeitslosigkeit im Handel und deren Auswirkungen auf die betroffenen Arbeitnehmer lassen sich am Beispiel der Warenkaufleute verdeutlichen. Diese Berufsgruppe ist zum überwiegenden Teil im Handelsbereich beschäftigt. Nach den jüngsten offiziellen Zahlen (August 1977) sind über 93 000 Arbeitslose registriert. Die Zahl der arbeitsuchenden Warenkaufleute beträgt sogar 111 000. Eine Gegenüberstellung der Zahl der offenen Stellen und der Arbeit-suchenden zeigt, wie weit die Schere zwischen beiden geöffnet ist: Auf 6 Arbeit-suchende kommt lediglich eine einzige offene Stelle.

Arbeitsbedingungen: Die Arbeitsbedingungen im Einzelhandel sind wissenschaftlich bisher so gut wie überhaupt nicht untersucht worden. Liegen auch noch keine umfassenden Untersuchungen vor, so ist doch bekannt, daß über 80 Prozent der Verkäuferinnen wegen des langen Stehens fußkrank sind. Rückgratschäden und Absinken des Blutdrucks sind die Folgen. Bekannt ist ferner, daß zunehmend Klagen von Arbeitnehmern über Belastungen und gesundheitliche Schäden geäußert werden, die an neuartigen Bildschirmgeräten arbeiten (vor allem in Versandhäusern)⁴. In einer Forschungsstudie zum Regierungsprogramm „Humanisierung der Arbeit“ wurde festgestellt, daß Kassiererinnen in Spitzenzeiten bis zu 500 kg in einer halben Stunde bewegen. „Im Wochenendbetrieb bringen sie 5-6 Tonnen zur Hochstrecke.“ Als „schockierend“ bezeichnet der Autor die Belastungen an den Registrierkassen der SB-Läden⁵.

Einkommen: Das Einkommen der im Handel Beschäftigten liegt weit unter dem der Industrie. Während das monatliche Durchschnittseinkommen im Handel 1714 DM betrug, liegt die Industrie bei 2313 DM (III. Quartal 1977)⁶.

Ausbildung: Das Ausbildungsangebot im Einzelhandel sank von 208 751 (1960) auf 102 161 (1974).

Selbstheilungskräfte des Marktes versagen als Steuerungsinstrument

Nicht erst seit der Beschäftigungskrise werden zur Bekämpfung wirtschaftlicher Fehlentwicklungen die vielbeschworenen Geister der Selbstheilungskräfte des

4 Vgl. FR vom 9. 3. 1978.

5 Vgl. Ausblick 1/1978, S. 5.

6 DIW Wochenbericht 7/78 v. 16. 2. 1978, S. 79.

Marktes gerufen. Die dargestellten Strukturentwicklungen im Einzelhandel zeigen deutlich die negativen Begleiterscheinungen des tiefgreifenden Strukturwandels, den unbarmherzigen Verdrängungswettbewerb, mit negativen Folgeerscheinungen für die Beschäftigten und Verbraucher.

Die kritische Einstellung zum Wettbewerb und seinen Folgen wird dadurch unterstützt, daß die positiven Effekte für die Verbraucher, nämlich die eines intensiven Preiswettbewerbs, schon lange der Vergangenheit angehören. So meldet das Ifo-Institut, daß sich zwei Drittel der Unternehmen vollkommen an die Preisempfehlungen der Industrie halten⁷. Untersuchungen des Kartellamtes zeigen darüber hinaus, daß Preisvorteile verschiedener Vertriebsformen oft nur scheinbarer Natur sind. Zwar weichen die Preise einzelner Artikel von Betrieb zu Betrieb bisweilen stark voneinander ab (bis zu 100 Prozent), doch gleichen sie sich „über das Sortiment hinweg“ wieder aus⁸.

Wenn vielfach auch gerade von Unternehmerseite eine Erhöhung der Gewinnspanne mit dem Ziel der Veränderung der Verhältnisse im Einzelhandel — auch im Sinne der dort Beschäftigten - gefordert wird, zeigt dies letztendlich die Abkehr vom Glauben an die heilsamen Kräfte des Wettbewerbs zur optimalen Gestaltung der Einzelhandelsstruktur. Hier bricht sich das Eingeständnis Bahn, daß die Marktsteuerung, zumindest im Bereich des Einzelhandels, versagt.

Umverteilung — auf wessen Kosten?

Die Frage ist zu stellen, auf welche Kosten eine Erhöhung der Gewinnspanne der Unternehmen gehen soll. Folgende Alternativen wären denkbar:

- Lohnkosteneinsparungen. Hier gilt es zu bedenken, daß die Einkommen im Einzelhandel erheblich hinter dem Durchschnittseinkommen der Industrie zurückgeblieben sind. In der Entlohnung steht der Einzelhandel bei den 26 maßgebenden Wirtschaftszweigen an letzter Stelle. Hier handelt es sich nicht nur um Durchschnittszahlenvergleiche. Selbst Tariflöhne und -Gehälter für gleiche oder gleichwertige Tätigkeiten unterscheiden sich in der Höhe erheblich. So liegt beispielweise das Tarifgehalt bei Angestellten mit abgeschlossener Berufsausbildung und einfachen Tätigkeiten in der chemischen Industrie bei 1790 DM, im Einzelhandel dagegen nur bei 1385 DM (Nordrhein-Westfalen)⁹.
- Kosteneinsparungen durch massiven Druck auf die Preisgestaltung der Industrie. Eine Realisierung stößt auf Grenzen, die durch den hohen Grad der Vermachtung

⁷ Ifo-Schnelldienst, Nr. 21, S. 4.

⁸ H. Matthöfer (Hrsg.) a.a.O., S. 103 ff.

⁹ Vgl. WSI-Tarifarchiv, Vergleiche der Tarifgehälter für gleiche oder gleichwertige Tätigkeiten in ausgewählten Tarifbereichen, Stand: 1. 1. 1977.

gezogen wird¹⁰. Genausogut ist zu fragen, inwieweit eine anhaltende Gewinnerhöhung im Einzelhandel allein schon deswegen nicht realistisch ist, da sie durch Preiserhöhungen der Industrie kompensiert werden kann.

- Preiserhöhungen zu Lasten der Verbraucher schmälern unmittelbar das Realeinkommen und sind verbunden mit allen Risiken einer Inflationsankurbelung. Eine solche Preispolitik des Einzelhandels stößt auf Grenzen der Nachfrageexpansion und wird mit aller Entschiedenheit verbraucherpolitisch bekämpft.

- Ein weiterer Punkt wären Steuergeschenke des Staates zur Aufblähung der Gewinnspanne. Seit 1975 wurden die Unternehmen systematisch steuerlich entlastet. Die staatlichen Aktivitäten reichen von der Investitionszulage über Abschreibungserleichterungen, Verlustrücktrag, Körperschaftssteuer, Vermögensteuer und Gewerbesteuerreform. Hinzu kamen weitere gezielte Maßnahmen zur Mittelstandsförderung. Selbst ohne Berücksichtigung der einmalig gewährten Investitionszulage handelt es sich um einen Steuerausfall von 10 Mrd. DM jährlich. Mit diesem Volumen sind Grenzen erreicht, die es nicht erlauben, diese Politik in die Zukunft fortzuschreiben. Zum einen aus verteilungspolitischer Sicht - während der Anteil der Ertragssteuer am gesamten Steueraufkommen seit Jahren sinkt, steigt der Anteil des Lohnsteueraufkommens —, zum zweiten, wenn der beschäftigungsorientierten Finanzpolitik im Sinne des beschäftigungspolitischen Programms des DGB stärkere Priorität eingeräumt werden soll¹¹.

Strukturkrise durch Gewinnverfall?

Die negativen Folgewirkungen des Strukturwandels im Einzelhandel, wie hohe Arbeitslosigkeit, Dequalifizierung, schlechte Arbeitsbedingungen, ungenügende Verdienstmöglichkeiten und eine sowohl quantitative wie qualitativ unzureichende Ausbildung werden oft der angeblich ungenügenden Gewinnentwicklung im Einzelhandel zugeschrieben.

Trotz unzureichender und deshalb zu kritisierender Gewinnstatistiken soll hier dem vermuteten Gewinnverfall im Einzelhandel statistisch nachgegangen werden. Als Beweis für die Gewinnverfallthese wird zumeist die Insolvenzhäufigkeit im Einzelhandel herangezogen. So erhöhte sich 1977 die Zahl der Insolvenzen gegenüber 1976 im Handel um 2,5 Prozent auf 1609 Verfahren (1975/76 + 4,0 Prozent)¹². Eine Relativierung erfährt diese Darstellung schon, wenn sie in Relation zu der Gesamtzahl der Unternehmen eines Wirtschaftsbereiches gestellt wird. Je 1000 Unternehmen gab es im Handel 3,0 Insolvenzen, im Dienstleistungsbereich 3,9, im verar-

10 Ausführliche Diskussion in: K. Marth, Stabilität durch Begrenzung wirtschaftlicher Macht, Gewerkschaftliche Monatshefte 10/1976, S. 587 ff.

11 Vorschläge des DGB zur Wiederherstellung der Vollbeschäftigung, Juli 1977.

12 Statistisches Bundesamt, Wirtschaft und Statistik, Heft 2/78, S. 99 ff.

beitenden Gewerbe 5,2 und im Baugewerbe sogar 9,5 Fälle. Die im Vergleich zu anderen Wirtschaftsbereichen relativ niedrige Insolvenzquote des Handels läßt sich über die letzten 15 Jahre verfolgen. Will man die Insolvenzquote ernstlich als Indikator für den Gewinnverfall anerkennen, müssen die Ursachen der Insolvenzen berücksichtigt werden. Hauptursachen waren Mängel in der Betriebsführung, die auf der schlechten Unternehmerqualifikation, ungenügenden Fachkenntnissen und dem unzureichenden Informationsstand des Managements beruhten.¹³ Auch Finanzierungsmängel (zu geringer Eigenkapitalanteil, Fehler in der Finanzierungsstruktur und Finanzierungsweise) sind sehr häufig für einen Unternehmenszusammenbruch verantwortlich gewesen.¹⁴

Insolvenzen werden eben nicht maßgeblich von der Rentabilität der Unternehmung bestimmt, sondern viel stärker von der Zahlungsfähigkeit der Unternehmung, nämlich von der Möglichkeit der Unternehmung, in jedem Augenblick seinen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Allerdings dürfte für den Selektionsprozeß im Einzelhandel die Stilllegungsquote maßgeblicher sein als die Insolvenzquote. Ein weiterer Hinweis dafür, daß die Ursache des Strukturwandels weniger in der allgemeinen Gewinnsituation als vielmehr im Verdrängungswettbewerb zu suchen ist. Bedeutsamer als die Insolvenzen im Einzelhandel sind deshalb die Geschäftsaufgaben aus persönlichen Gründen, wie Alter, fehlende Nachfolge usw.

Bei der Gewinnanalyse wollen wir als erstes prüfen, ob die Löhne in der Vergangenheit so stark gestiegen sind, daß sie verantwortlich gemacht werden können für den angenommenen Gewinnverfall. Die Bilanzstatistik der Deutschen Bundesbank bietet hier einige Einblicke in das Gewinn- und Kostengebirge der Unternehmen. Danach ist der Anteil des Personalaufwandes am Umsatz in der Zeit von 1965 bis 1975 - also über einen Zeitraum von mehr als 10 Jahren - unwesentlich gestiegen, von 1965 mit 9,3 Prozent auf 1976 mit 13,1 Prozent. Bedeutsamer ist, daß seit Beginn der Strukturkrise im Einzelhandel das Niveau konstant geblieben ist, schon 1972 betrug der Personalaufwand am Umsatz 12,9 Prozent¹⁵.

Bei Betrachtung der Entwicklung des Rohertrages in Prozent des Umsatzes muß man feststellen, daß im Einzelhandel eine allgemeine Gewinnkompression statistisch nicht untermauert werden kann. Der Rohertrag in Prozent des Umsatzes betrug 1965 26,4 Prozent, blieb im Durchschnitt bis zum Jahre 1970 auf diesem

13 Vgl. W. Reske, Ä. Brandenburg, HJ. Mortsiefer: Insolvenzzursachen mittelständischer Betriebe - Ergebnisse einer empirischen Analyse (Informationen zur Mittelstandsforschung, 1976/16) Köln 1976.

14 W. Naujoks, W. Langen, Anfälligkeit und Insolvenzhäufigkeit deutscher Unternehmen, in: Wirtschaftsdienst 1977/11, S. 87.

15 Die folgenden Berechnungen basieren auf der Auswertung von Jahresabschlüssen der Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland der Deutschen Bundesbank. Letzte Ergebnisse (1976) in: Jahresabschlüsse der Unternehmen in der BR Deutschland 1965 bis 1976, Sonderdruck der Deutschen Bundesbank, Nr. 5. Auf eine Kritik der Bilanzanalyse der Bundesbank wird hier verzichtet, da zur Situationsanalyse die Trendbeschreibung ausreicht. Ausführliche Kritik vgl. DGB, Wirtschaftspolitische Informationen (Hrsg.), A. Pfeiffer, Nr. 4/1978.

Niveau, stieg dann langsam an bis 1974 auf 28,6. 1976 muß ein Rückgang auf 27,2 gemeldet werden, der allerdings relativiert werden muß, da die Meßzahl Jahresüberschuß vor Steuern in Prozent des Umsatzes zur selben Zeit anstieg (1973 3,8 Prozent, 1974 4,0 Prozent, 1975 4,4 Prozent). Darüber hinaus differiert die Gewinnentwicklung sehr stark nach Gesellschaftsformen. Ob es sich hier bereits um die Auswirkungen des unbarmherzigen Verdrängungswettbewerbs im Einzelhandel handelt, kann durch die Fakten nicht eindeutig belegt werden.

Noch bunter wird das Bild, wenn noch tiefer in die Ertragslage des Einzelhandels eingedrungen wird, wie z. B. im Bereich des Facheinzelhandels. So stellt das Ifo-Institut fest, daß das Durchschnittsbild von der Ertragslage des Facheinzelhandels sehr stark von der schlechten Ertragslage im Lebensmittelhandel gedrückt wird¹⁶. So erzielten 1976 die höchsten betriebswirtschaftlichen Umsatzrenditen Parfümerien, Lederwaren- und Galanteriewarenfachgeschäfte, Sportartikelfachgeschäfte, der medizinisch-technische Fachhandel sowie der Uhren- und Schmuckwareneinzelhandel und der Textileinzelhandel. Mit betriebswirtschaftlichem Verlust schneiden dagegen die Blumenbindereien, der Lebensmittelhandel, die Drogerien sowie die Gemischtwarengeschäfte ab.

Von einer *allgemeinen* Gewinnkompression im Einzelhandel zu sprechen, ist zumindest voreilig und führt zur falschen Ursachenanalyse, entsprechenden Fehlinterpretationen und den entsprechend falschen wirtschaftspolitischen Maßnahmen. Wer trotzdem eine allgemeine Gewinnerhöhung für den Einzelhandel befürwortet, muß sagen, wer die Zeche bezahlen soll, der Verbraucher, der Steuerzahler oder letztlich der im Einzelhandel Beschäftigte, nach dem Motto: Den Letzten beißen die Hunde? Nur eine geringfügige Verbesserung der Eigenkapitalquote der Unternehmen um 10 Punkte erfordert ein Umverteilungsvolumen von knapp 4 Mrd. DM, das sind immerhin 11 Prozent des gesamten Personalaufwandes im Einzelhandel. Notwendig ist vielmehr die Frage, wozu eine Umverteilung zugunsten der Kapitaleigner führen soll. Einer Kompensierung des Gewinnanstiegs durch entsprechenden Anstieg der Gewinnentnahmen wird wohl niemand das Wort reden, deshalb steht hier in erster Linie die Gewinnverwendung zum Zwecke zusätzlicher Erweiterungsinvestitionen zur Debatte.

Gerade in den Bereichen der angeblich geringsten Rendite liegen die Bruttoanlageinvestitionen am höchsten, sie stiegen bei den Warenhäusern, Verbrauchermärkten und im Versandhandel um 40 Prozent von 1,3 Mrd. DM (1975) auf 1,8 Mrd. DM (1976), bei Nahrungs- und Genußmitteln in der gleichen Zeit um

¹⁶ Ifo-Schnelldienst 1/78, S. 5.

26 Prozent von 1 Mrd. DM auf 1,3 Mrd. DM¹⁷. Die Finanzierung war gesichert, trotz „unbefriedigender Rendite“. Darüber hinaus muß festgestellt werden, daß die Entwicklung der Gesamtnachfrage kein Bestimmungsgrund für den enormen Anstieg der Investitionen sein kann, da schon vor diesen Investitionen offensichtliche Überkapazitäten an Verkaufsflächen von rund 4 Mio. qm festzustellen waren. In der Zeit von 1970 bis 1976 wurde die Verkaufsfläche von 34,5 Mio. qm auf 43,6 Mio. qm ausgeweitet, bei gleichzeitig sinkenden Veränderungsrate des realen Umsatzes je qm Verkaufsfläche¹⁸. Das Problem Nr. 1 im Einzelhandel wird in der Zukunft weniger in zuwenig als vielmehr in zu vielen Investitionen liegen, so daß zwangsläufig die Rendite in diesem Bereich sinken muß.

Mehr Planung statt Selbstlauf

Die durch den Verdrängungswettbewerb, starke Rationalisierung, bei gleichzeitig stattfindendem Konzentrationsprozeß entstehenden Strukturprobleme im Einzelhandel, wie Beschäftigungsrückgang, Verschlechterung der Arbeitsbedingungen, Einkommenseinbußen im Vergleich zu anderen Branchen und negativen Effekten auf die Verbraucherversorgung können weder durch Gewinnbegünstigung der Unternehmen noch durch die sogenannten Selbstheilungskräfte des Marktes gelöst werden.

Auf der Basis einer umfassenden Strukturanalyse des Einzelhandels muß statt dessen ein abgestuftes gewerkschaftliches Programm entwickelt werden. Die vom BMWI in Auftrag gegebene Strukturberichterstattung (SBE)¹⁹ ist als ein erster, wenn auch zaghafter Schritt zur Bewältigung der vielfältigen Strukturprobleme zu bewerten. Allerdings wird die Strukturberichterstattung nur zu Problemlösungen beitragen können — an diesem Anspruch muß sie sich messen lassen — inwieweit sie erstens zur Identifizierung struktureller (intersektoral/intrasektoral) Entwicklungslinien taugt, und zweitens Anhaltspunkte für eine vorausschauende Strukturpolitik liefert²⁰.

Bezogen auf den Einzelhandelsbereich müßte die SBE in der Lage sein, folgende Fragen zu beantworten:

17 Ifo-Schnelldienst 21/77, S. 12.

18 Vgl. Hauptgemeinschaft des dt. Einzelhandels, a.a.O., S. 25.

19 Konzeption einer Strukturberichterstattung für die Bundesrepublik Deutschland. Möglichkeiten und Grenzen der Analyse sektoraler Strukturentwicklungen.

- Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin
- Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München
- Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

20 Vgl. hierzu die entwickelten Ansätze zur Strukturberichterstattung, J. Glaubitz, K. Marth, Strukturberichterstattung: Wirtschaftliche Entwicklung als ein „Lern- und Entdeckungsprozeß“ in: WSI-Mitteilungen 12/1977, S. 714 ff.

- Konzentration und Beschäftigungsentwicklung (Umsatzkonzentration und Beschäftigung, Betriebsformenwandel und Beschäftigung, Voll-/Teilzeitbeschäftigte, Qualifikationsentwicklung);
- Auswirkungen der Konzentration auf Ausbildungsangebote und Versorgungsqualität;
- Rationalisierung im Einzelhandel und beschäftigungspolitische Konsequenzen;
- Analyse und Prognose neuerer technologischer Entwicklungen;
- Beschäftigtenentwicklung (quantitativ/qualitativ);
- Verkaufsflächenexpansion. Tendenz und Konsequenzen für die Wettbewerbssituation;
- Strukturwandel im Einzelhandel und städtebauliche Entwicklung;
- Prognose der weiteren Entwicklung. Determinanten des Strukturwandels im Einzelhandel.

Soll zukünftig verhindert werden, daß sich der Strukturwandel im Handel einseitig auf dem Rücken der hier Beschäftigten vollzieht und dabei gleichzeitig Verbraucherinteressen beeinträchtigt, bedarf es einer Reihe von gravierenden Eingriffen in den Marktprozeß, wie z. B.

- Beschränkung des Konzentrationsprozesses,
- Verhinderung des weiteren Aufbaus von Überkapazitäten,
- Kontrolle der weiteren Ansiedlung von großflächigen Einkaufseinrichtungen, wobei die Möglichkeiten des Bau- und Planungsrechts voll auszuschöpfen sind,
- soziale Kontrolle der Rationalisierung.