

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

Institut für Konjunkturforschung

WOCHEN BERICHT

31. Jahrgang

Berlin, den 17. Januar 1964

Nummer 3

Der Handel in der Bundesrepublik im Jahre 1963

Allgemeine Tendenzen

Im Jahre 1963 hat sich die konjunkturelle Abschwächung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung auch im Handel deutlich niedergeschlagen, nachdem dieser Einfluß im vorangegangenen Jahr nur gering war. Die 1962 in einigen Großhandelszweigen des Produktionsverbindungshandels spürbare Zurückhaltung in der Investitionstätigkeit der Unternehmer hat sich 1963 verstärkt, hinzu kam eine der Vorjahrstendenz gegenüber erheblich verminderte Zunahme des Verbrauchs der Haushalte. Bei dem geringeren Steigerungstempo der verfügbaren Einkommen und der gleichzeitig unerwartet lebhaften Spartätigkeit sowie den vermehrten Ausgaben für Dienstleistungen (unter anderem erhöhte Wohnungsmieten und Verkehrstarife) blieb nur noch ein relativ enger Spielraum für zusätzliche Nachfrage nach Konsumgütern. Von der privaten Verbrauchsnachfrage konnten daher nur noch wenig konjunkturelle Impulse ausgehen. Für das ganze Jahr 1963 wird der Wert der vom Handel im Bundesgebiet einschließlich Berlin umgesetzten Waren auf etwa 325 Mrd. DM¹⁾ zu schätzen sein; davon entfallen 215 Mrd. DM auf den Großhandel und 110 Mrd. DM auf den Einzelhandel.

Die Ermittlung der Handelsumsätze und ihrer Entwicklung unterliegt gegenwärtig leider einer gewissen Unsicherheit. Neue statistische Erhebungen (Handels- und Gaststättenzählung) und veränderte systematische Abgrenzungen und Zuordnungen — vor allem in der Umsatzsteuerstatistik — erfordern eine Überprüfung der Vergleichbarkeit mit den in früheren Jahren gewonnenen Daten sowie der Repräsentation der vom Statistischen Bundesamt monatlich berechneten Umsatzindices. Bis zum Abschluß der vom Bundesamt durch-

geführten Überprüfung können daher mit den hier gegebenen Daten erst vorläufige Größenordnungen vermittelt werden. Eine eventuell notwendige Korrektur würde jedoch die Entwicklungstendenz kaum grundlegend ändern.

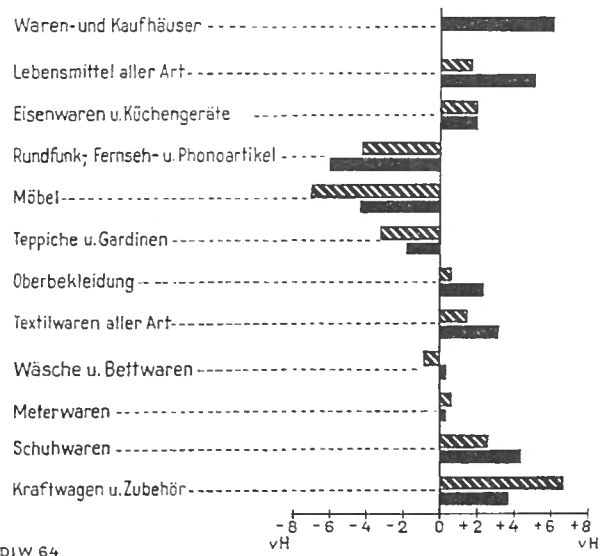
Den bisher verfügbaren Daten ist zu entnehmen, daß sich die Ende des Jahres 1962 sowohl im Einzel- als auch im Großhandel beobachtete Abschwächung der Umsatzentwicklung Anfang des Jahres 1963 fortgesetzt hat. Erst eine Nachfragebelebung im

ENTWICKLUNG DER UMSATZWERTE DES EINZELHANDELS IM BUNDESGBIET NACH GRÖSSENKLASSEN

Zuwachsraten Jan.-Okt. 1963

Unternehmen mit einem Jahresumsatz:

▨ bis unter 1 Mill. DM
■ von 1 Mill. DM und mehr



DIW 64

¹⁾ Diese Zahl ist mit der an dieser Stelle für das Vorjahr angegebenen nicht vergleichbar, da die Berechnungen auf den neuesten Ergebnissen der Umsatzsteuerstatistik beruhen und sich durch eine veränderte Systematik das Niveau erhöht hat; für den Großhandel wurden wieder die seit 1958 nicht mehr ausgewiesenen Umsätze der Organkreise hinzugeschätzt.

zweiten Quartal beim Großhandel und im dritten Quartal beim Einzelhandel ließ wieder Hoffnung auf eine beschleunigte Ausweitung der Umsatz-tätigkeit entstehen. Nachdem die Einflüsse des überaus scharfen und langen Winters im wesentlichen überwunden waren, erhöhten sich mit dem gesamt-wirtschaftlichen Wachstum auch die Umsätze im Handel gegenüber der vergleichbaren Vorjahreszeit wieder stärker. Im Durchschnitt des Jahres hat nach vorläufigen Schätzungen die Fortschrittsrate der Umsätze im Großhandel ungefähr 4 vH²⁾ und im Einzelhandel nur sehr knapp 4 vH erreicht. Damit stiegen die Umsätze im Handel etwa halb so stark wie im Vorjahr. Berücksichtigt man die Preis-steigerungen, die nach den amtlichen Indexrech-nungen im Einzelhandel durchschnittlich 2 vH aus-machen und für den Großhandel schätzungsweise bei 1 vH liegen dürften, und stellt ferner die Zu-nahme der Bevölkerung (1,2 vH) in Rechnung, dann zeigt sich, daß die Umsätze je Einwohner der Menge nach erheblich langsamer als in allen vorangegan-genen Jahren zugenommen haben.

Im Einzelhandel betraf die Abschwächung der Expansion sowohl die Fachgeschäfte als auch die Versandgeschäfte und die Waren- und Kaufhäuser. Der Umsatzerfolg bei Versandhandel wie auch bei Waren- und Kaufhäusern übertraf allerdings wieder — wie schon in den vorangegangenen Jahren — das Ergebnis des gesamten Einzelhandels. Stärker als früher scheint sich dies aber auf Grund von Be-triebserweiterungen ergeben zu haben, z. B. durch Ausweitung des Kataloggeschäftes sowie Eröffnung von Warenhausfilialen durch den Versandhandel und Ausbau der Lebensmittelabteilungen in Waren-häusern. Trotz einer verschärften Konkurrenz zwi-schen den Betriebsformen konnte sich jedoch der Fachhandel gut behaupten. Mit wenigen Ausnahmen hatten größere Unternehmen (über 1 Mill. DM Jahresumsatz) auch den besseren Umsatzerfolg.

Bei beiden Handelsstufen bestanden erhebliche Unterschiede in der Umsatzentwicklung der ein-zelnen Zweige. Hierauf wird im folgenden näher eingegangen.

Umsatzentwicklung im Rohstoff- und Produktionsverbindungshandel

Der Umsatzzuwachs im Rohstoff- und Produk-tionsverbindungshandel ist mit knapp 5 vH³⁾ ge-ringer als 1962 gewesen, aber im Gegensatz zu den beiden vorangegangenen Jahren lag er etwas über dem des Konsumgütergroßhandels (etwa 4 vH). Auch innerhalb des Bereiches haben sich die Ent-wicklungstendenzen geändert. Während in den Jah-ren 1961 und 1962 der Fertigwaren-Umsatz des Produktionsverbindungshandels stärker gestiegen war als der Umsatz von Rohstoffen und Halbwaren, war es 1963 umgekehrt. Das lag fast ausschließlich am Umsatzrückgang beim Großhandel mit Werk-zeugmaschinen (—16 vH), der in dieser Gruppe einen hohen Anteil hat. In den meisten anderen Fertig-warenbranchen dagegen stiegen die Umsätze, wenn auch teilweise nur geringfügig. An der Spitze lagen

²⁾ Der Gesamtverband des Groß- und Außenhandels rechnet — vor allem auf Grund von Verbandsnachrichten — mit einem gegenüber 1962 unveränderten Umsatzzuwachs von 8 vH. Die allgemein verfügbaren statistischen Indikatoren lassen jedoch vorläufig nicht auf eine so starke Entwicklung schließen.

³⁾ Diese und die folgenden Angaben beziehen sich auf die Monate Januar bis November.

Entwicklung der Umsatzwerte¹⁾ des einzelwirtschaftlichen Großhandels in der Bundesrepublik
Zunahme gegenüber dem Vorjahr in vH

	Januar bis November	
	1962	1963 ²⁾
Lebensmittel aller Art	14	9
Gemüse, Obst, Früchte	11	— 10
Tabakwaren	7	6
Meterware	2	— 5
Wirk-, Strick- und Textilkurzwaren	8	4
Schuhe und Schuhwaren	8	6
Haus- und Küchengeräte, Öfen, Herde	12	5
Rundfunk-, Fernseh-, Phonogeräte	5	— 2
Edelmetall- und Schmuckwaren	11	— 9
Feinseife und Körperpflegemittel	7	4
Getreide, Saaten, Futtermittel	15	— 4
Düngemittel	14	6
Kohle (o. Kohlenverkaufsges.)	16	15
Mineralölerzeugnisse	16	14
Eisen und Stahl sowie Halbzeug	— 1	— 1
NE-Metalle	— 13	— 2
NE-Metallhalbzeug	— 14	6
Schrott und NE-Altmetalle	— 20	— 13
Baustoffe	11	4
Kleineisenwaren und Bauartikel	3	— 1
Kraftfahrzeugteile und Zubehör	16	3
Werkzeugmaschinen	6	— 16
Baummaschinen und -geräte	11	6

¹⁾ Berechnet nach Angaben des Stat. Bundesamtes, Wiesbaden. —
²⁾ Vorläufige Angaben.

die Umsatzsteigerungen von Druckerei- und Bau-maschinen (etwa 7 vH).

Im Rohstoff- und Halbwarenbereich hatte der Großhandel mit Mineralölerzeugnissen und Kohle — wie im Jahre zuvor — wieder die höchsten Zu-wachsraten. Diese Branchen profitierten von der langen Frostperiode und den nachfolgenden Vor-ratskäufen, die auch dem Steinkohlenbergbau zu einer Zuwachsrate von 7 vH verhalfen. Dagegen lagen die Umsätze der Großhandelszweige mit Metallrohstoffen und -halbwaren wie zum Teil schon 1961 und 1962 — abgesehen vom NE-Metall-halbzeug — wieder unter den Vorjahresumsätzen. Besonders stark war der Rückgang beim Großhandel mit Schrott und NE-Altmetallen (—13 vH). Diese Großhandelszweige spiegeln die Lage der entspre-chenden Industrien wider, der Inlandsumsatz der eisenschaffenden Industrie war um 8 vH und der der NE-Metallindustrie um 3 vH geringer als in der Vorjahrszeit. In einem anderen wichtigen Bereich des Rohstoffhandels, beim Großhandel mit Getreide, Saaten, Futter- und Düngemitteln blieb der Umsatz, der 1962 eine Zuwachsrate von fast 16 vH ausgewie-sen hatte, etwa auf dem Niveau des Vorjahres.

Stärker als bei den schon erwähnten Baumaschinen hat die große Kälte zum Jahresbeginn die Entwick-lung in den anderen mit dem Baumarkt zusammen-hängenden Großhandelszweigen gehemmt; der Bau-stoffhandel verzeichnete nurmehr einen Zuwachs von 4 vH, der Großhandel mit Installationsbedarf für Gas und Wasser von 6 vH, während der Groß-handel mit Flachglas etwa stagnierte (im Vorjahr: 11, 11 und 10 vH). Bei all diesen Zweigen waren die Umsätze im Januar und Februar so weit unter den Vorjahrsstand gesunken (bei Baustoffen um fast 50 vH), daß trotz der nachfolgenden Belebung die Zuwachsraten — bedingt auch durch die ruhigere Entwicklung in den Hochbaubereichen — kleiner waren als im Vorjahr.

Entwicklung der Einzelhandelsumsätze ¹⁾
in der Bundesrepublik
Zunahme gegenüber dem Vorjahr in vH

Warenbereich bzw. Geschäftszweig	Januar bis November		
	1961	1962	1963 ²⁾
Zu jeweiligen Preisen			
Nahrungs- und Genußmittel	7	8	3
dar.: Lebensmittel aller Art	7	8	3
Obst, Gemüse, Südfrüchte	7	6	- 3
Tabakwaren	7	6	3
Bekleidung, Wäsche, Schuhe	11	8	3
dar.: Oberbekleidung	16	8	2
Textilwaren aller Art	9	7	2
Meterwaren	5	6	0
Wäsche und Bettwaren	9	6	- 1
Wirk-, Strick- und Kurzwaren	6	8	5
Schuhwaren	5	4	2
Hausrat und Wohnbedarf	10	8	0
dar.: Eisenwaren und Küchengeräte	9	9	2
Beleuchtungs- und Elektrogeräte	10	6	4
Rundfunk-, Fernseh-, Phonoartikel	11	4	- 4
Möbel	6	4	- 5
Sonstige Waren	10	12	6
dar.: Bücher	9	9	7
Uhren, Gold- und Silberwaren	11	11	- 2
Drogerien	11	8	5
Seifen, Bürsten, Parfümerieartikel	14	11	7
Landmaschinen und Geräte	18	4	0
Büromaschinen und Büromöbel	10	3	- 1
Fahrräder, Krafträder und Zubehör	0	- 2	2
Kraftwagen und Zubehör	11	16	4
Brennmaterial	4	24	18
Einzelhandel insgesamt	10	9	3
zu konstanten Preisen			
Nahrungs- und Genußmittel	7	3	1
Bekleidung, Wäsche, Schuhe	8	5	0
Hausrat und Wohnbedarf	6	4	- 2
Sonstige Waren	7	9	3
Einzelhandel insgesamt	8	5	1

¹⁾ Berechnet nach Angaben des Stat. Bundesamtes, Wiesbaden, Warenbereiche einschl. Warenhäuser. — ²⁾ Vorläufige Angaben.

Umsatzentwicklung im Handel mit Konsumgütern

Am stärksten hat sich die Zurückhaltung der Verbrauchernachfrage im Handel mit Waren des *Hausrat- und Wohnbedarfs* ausgewirkt. Im Durchschnitt dieser Gruppe konnte der Einzelhandel nur ungefähr die Vorjahrsumsätze und der Großhandel einen etwa auf die Hälfte verminderten Umsatzzuwachs verbuchen. Besonders benachteiligt waren die Wohnbedarfsartikel, wobei nicht nur der seit einigen Jahren an ein abflauendes Entwicklungstempo gewöhnte Einzelhandel mit Rundfunk- und Fernsehgeräten, sondern auch der Einzelhandel mit Möbeln sowie der mit Teppichen und Gardinen einen beträchtlichen Umsatzrückgang gegenüber dem Vorjahr zu verzeichnen hatte. Etwas günstiger war die Entwicklung bei Hausratartikeln: an Beleuchtungs- und Elektrogeräten wurden rd. 4 vH und an Eisenwaren und Küchengeräten 2 vH mehr verkauft; diese Umsatzzuwachsraten blieben jedoch beträchtlich hinter denen des Jahres 1962 zurück (6 vH bzw. 9 vH). Im Großhandel verlief die Entwicklung ähnlich; der Umsatzzuwachs hat sich bei Haus- und Küchengeräten (6 vH) und bei elektrotechnischen Erzeugnissen (2 vH) gegenüber dem Vorjahr halbiert bzw. auf ein Drittel vermindert und bei Rundfunk- und Fernsehgeräten (-2 vH) ergab sich ein Umsatzrückgang.

Im ersten Halbjahr schienen zunächst die gegenüber 1962 festgestellten Umsatzrückgänge im wesentlichen mit der ungünstigen Witterung erklärbar zu sein; diese zwang die Haushalte zu hohen Ausgaben für Heizmaterial und behinderte den Wohnungsbau sowie die Renovierungsarbeiten und damit die Neigung zu entsprechenden Warenkäufen. Die seit Juli zwar besseren, aber trotzdem in nur sehr mäßigem Tempo steigenden Umsätze zeigen jedoch, daß nicht vorwiegend saisonale, sondern vielmehr strukturelle Gründe ausschlaggebend geworden sind. Der Nachholbedarf tritt allmählich in den Hintergrund, und der Ergänzungs- bzw. Erneuerungsbedarf an diesen vorwiegend dauerhaften Waren ist aufschiebbar. Immer leichter ist der Verbraucher bereit, diesen Bedarf zurückzustellen, um einen anderen bevorzugt zu befriedigen oder aber preisgünstigere Angebote oder technische Erneuerungen abzuwarten.

Solchen Sättigungserscheinungen stand 1963 ein teilweise aus übergroßen Produktionskapazitäten fließendes Warenangebot gegenüber, das die Wettbewerbslage sowohl in als auch zwischen den Branchen und Wirtschaftsstufen verschärfte. Neben den Bemühungen des Handels um eine Verbreiterung der Sortimente und die Entwicklung modernerer Handelsformen war der auf einigen Märkten dieses Bedarfsbereichs (vor allem bei elektrotechnischen Erzeugnissen) teilweise verwirrende Preiskrieg sichtbarster Ausdruck des harten Wettbewerbs. Handel und Industrie versuchten durch zunehmende Gewährung von Rabatt (bei Anwendung des Bruttowie auch des Nettopreissystems, Durchbrechung der Preisbindung) Kaufanreize zu bieten und sich neue Käuferschichten zu erschließen. Wenn sich die Umsätze im Großhandel wie auch die Inlandsumsätze der entsprechenden Industriezweige etwas günstiger entwickelten als im Einzelhandel, so liegt das nicht nur daran, daß sie auch an Weiterverarbeiter verkaufen und ihr Warensortiment nicht nur reine Konsumgüter umfaßt, sondern auch daran, daß ein Teil der Betriebe dieser Stufen versuchte, dem wachsenden Angebotsdruck durch vermehrten Direktabsatz an den Verbraucher unter Umgehung des Einzelhandels zu begegnen.

Bei der Warengruppe der *Textilien* und *Bekleidung* hielt sich die Abschwächung der Expansion sowohl im Groß- als auch im Einzelhandel in engeren Grenzen. Die Umsätze des Einzelhandels, die im ersten Halbjahr — je Kopf der Bevölkerung gerechnet — etwa stagnierten, dürften im zweiten Halbjahr ähnlich stark zugenommen haben wie 1962. Insgesamt würde demnach der Einzelhandelsumsatz bei Bekleidung, Wäsche und Schuhen 1963 das Vorjahrsergebnis dem Werte nach um etwas über 3 vH überschritten haben; bei Preiserhöhungen von etwas mehr als 2 vH würde dem ein realer Umsatzzuwachs von knapp 1 vH entsprechen.

Während sich 1962 die erheblich stärkere Umsatzsteigerung auf die einzelnen Zweige (mit Ausnahme des Schuheinzelhandels) recht gleichmäßig verteilte, ergaben sich im abgelaufenen Jahr Abweichungen zwischen + 5 vH im Einzelhandel mit Wirk-, Strick- und Kurzwaren und - 1 vH im Einzelhandel mit Wäsche und Bettwaren. Die gleiche Entwicklungstendenz zeigte sich in den entsprechenden Zweigen des Großhandels.

Im Jahre 1963 wurde deutlich, daß die bessere Ausstattung der Verbraucher mit Bekleidungsartikeln in zunehmendem Maße besondere Kaufanreize erfordert, um befriedigende Umsätze zu erzielen. Zudem hielt das im Frühjahr zu kalte, im Herbst zu warme Wetter die Käufer zurück, so daß die Umsatzerfolge der Geschäfte mit Standardsortimenten weniger zufriedenstellend waren, als derjenigen mit speziellen Sortimenten und ausgesprochen modischen Angeboten. Die Läger des Handels wuchsen stärker als erwünscht, und die Auftragserteilungen an die Industrie mußten eingeschränkt werden; im Gegensatz zu den vorangegangenen Jahren wurden Ende 1963 Nachorders des Handels in fast allen Fällen schnell erfüllt.

Auch im Einzelhandel mit *Nahrungs- und Genußmitteln* nahmen die Umsätze mit 3 vH nur mäßig, etwa halb so schnell wie im Vorjahr, zu. In den wichtigsten Zweigen (Lebensmittel in gemischtem Sortiment, Milch und Milcherzeugnisse, Weine und Spirituosen, Tabakwaren) erhöhten sich die Umsatzwerte gleichmäßig um 3—4 vH. Lediglich für Obst- und Gemüse wurde weniger als 1962 ausgegeben (— 3 vH), doch ist dies auf den starken Rückgang der Preise (nach der Einzelhandelspreisindexziffer um 7 vH) infolge der reichlichen Ernten zurückzuführen. Der preisbereinigte Umsatz erhöhte sich hier stärker als in den anderen Zweigen, die Preissteigerungen zwischen 1—2 vH zu verzeichnen hatten.

Diese Entwicklung im Einzelhandel mit Nahrungs- und Genußmitteln erscheint im Hinblick auf die Bevölkerungszunahme und die — wenn auch geringere — Steigerung der verfügbaren Einkommen überraschend gering. Teilweise dürfte sie sich dadurch erklären, daß sich in wachsendem Maße auch der Großhandel selbst an die Verbraucher wendet, z. B. durch Betreiben von „Discountgeschäften“ und Aufstellung von Automaten. In den einzelnen Zweigen des Nahrungsmittelgroßhandels ergaben sich der Tendenz nach die gleichen, dem Umfang nach aber stärkere Umsatzveränderungen als im Einzelhandel.

Bemerkenswert für die Lage im Nahrungs- und Genußmittelhandel ist unter anderem, daß sich im Zuge der Rationalisierungsbemühungen die Selbstbedienung nicht nur im Einzelhandel, sondern auch im Großhandel weiter ausgedehnt hat (1963 gab es etwa 240 „cash- and carry“-Betriebe). Da diese Großmärkte entschieden zur Branchenvermischung drängen, wurde das bisher in Grenzen gehaltene Geschäft mit branchenfremden Artikeln im Lebensmittel Einzelhandel ausgedehnt.

Am stärksten erhöhte sich — wie schon im Vorjahr — die Nachfrage in der Gruppe der *sonstigen Konsumgüter*. Der Einzelhandel verkaufte dem Werte nach um 6 vH mehr als vor einem Jahr (1962: 12 vH); der Menge nach waren es etwa 3 vH, wenn man eine durch die Preisindexziffer des Einzelhandels aufgezeigte Preissteigerung von 3,3 vH annimmt. Dieses Durchschnittsergebnis wurde jedoch wesentlich durch eine Sonderbewegung im Brennstoffhandel bestimmt, ohne die die Umsatzausdehnung dieser Gruppe in den ersten drei Quartalen gleichmäßig nominal 4 vH betragen haben würde. Die Erfahrungen im Winter 1962/63 hatten die Verbraucher zu verstärkten Vorratskäufen veranlaßt und bewirkten daher im Einzel- wie im Großhandel

mit Brennstoffen eine überdurchschnittliche Umsatzsteigerung.

In allen anderen Zweigen war die Umsatzausweitung erheblich geringer als vor einem Jahr. Ausschlaggebend für diese Wachstumsabschwächung, die sich in sehr unterschiedlicher Intensität vollzog, war weniger die Witterung als vielmehr die verlangsamte Einkommensentwicklung. Auffallend weit zurückgegangen ist z. B. die Mehrnachfrage nach Kraftfahrzeugen. Einem Umsatzzuwachs im Einzelhandel von 19, 11 und 16 vH in den Jahren 1960 bis 1962 stehen nun 1963 nur 4 vH gegenüber. Dieses Ergebnis wird auch durch die Kraftverkehrsstatistik bestätigt, die eine relativ geringe Vermehrung der Zulassungen fabrikneuer PKW (1961: 74 373, 1962: 120 553, 1963: 27 086) sowie der Umschreibungen gebrauchter PKW (1961: 145 103, 1962: 220 294, 1963: 93 637) aufweist. Der Einzelhandel mit Uhren und Schmuckwaren wies sogar einen leichten Umsatzrückgang aus. Die geringste Abschwächung zeigte sich noch bei den — sonst schon stets begünstigten — mit kosmetischen und übrigen chemischen Artikeln handelnden Zweigen, während der Handel mit Waren, die vorwiegend der Freizeitbeschäftigung dienen (Fotoartikel, Bücher), sehr unterschiedliche Umsatzzunahmen verbuchte.

Entwicklungstendenzen in Unternehmungsformen und Geschäftsprinzipien des Einzelhandels

Durch die schwache Entwicklung der Umsätze von Großhandel und Einzelhandel im Jahre 1963 wurden die strukturell vorbedingten Tendenzen zur gruppenmäßigen Konzentration verstärkt. Zusammenschlüsse zu Einzelhandelsgenossenschaften stehen neben der Bildung von „freiwilligen Großhandelsketten“, die dadurch entstehen, daß Großhändler sich mit Einzelhändlern, von denen sie stetige Abnahme größerer Mengen erwarten und die ihnen entwicklungsfähig erscheinen, zum Zwecke des Einkaufs und einer daran anschließenden Rationalisierung der Einzelhandelsbetriebsleistungen zusammenschließen. Diese Zusammenschlüsse sind abgestuft von der Übernahme einzelner Funktionen des Einzelhandels durch Großhändler bis zur völligen Fusion von Betrieben beider Handelstufen. Im Lebensmittel Einzelhandel, bei dem diese Organisationsformen am weitesten entwickelt sind, betrug der gesamte Marktanteil der genossenschaftlich organisierten Einzelhändler im Jahre 1962 rund 29 vH. Die in freiwilligen Großhandelsketten organisierten Einzelhändler hatten einen Anteil von 36 vH des Gesamtabsatzes aufzuweisen. Wenn die Marktanteile von Filialen, Lebensmittelabteilungen der Warenhäuser und der Konsumgenossenschaften mit fast 27 vH hinzugerechnet werden, so ergab sich schon im Jahre 1962, daß nur etwa 9 vH des Umsatzes im Lebensmittel Einzelhandel außerhalb solcher Zusammenschlüsse getätigt wurden.

Für eine makroökonomische Beurteilung dieser Leistungsform ist wichtig, daß mit der Ausbildung dieser Zusammenschlüsse, die im Jahre 1963 weiter fortgeschritten ist, die Einkäufe des Einzelhandels zum überwiegenden Teil auf Grund weitergehender Einblicke in Nachfrage und Produktion getätigt werden, als der Einsicht des einzelnen Ladeninhabers möglich wäre. Damit verbessert sich zugleich die Finanzierung des Einkaufs; der Zusammenschluß zu größeren Verbänden ermöglicht

höhere Mengenrabatte, die freiwilligen Ketten wirken auf kurzfristige Bezahlung durch ihre Mitglieder, wodurch höhere Skonti ausgenutzt werden können. Die Erreichung dieser beiden Ziele erfordert eine verbesserte Anpassung der Sortimente an die vielfältige Nachfrage der Verbraucher. Für den Betriebsgang treten Betriebsvergleich und zusätzliche fachliche wie betriebswirtschaftliche Fortbildung der Mitarbeiter durch die Träger der Genossenschaften und der freiwilligen Großhandelsketten hinzu.

Die Bedeutung dieser Zusammenschlüsse ist in letzter Zeit erneut dadurch in der volkswirtschaftlichen Erörterung hervorgetreten, daß auch die neuen Verkaufsformen des Einzelhandels (Selbstbedienungsläden, Supermarkets und Discounthäuser), in diese Konzentrationsvorgänge einbezogen sind. Der Anteil der Selbstbedienungsläden am Lebensmittelumsatz in der Bundesrepublik wird für Anfang 1963 auf 45 vH des Umsatzes geschätzt. Nach Feststellungen des Instituts für Selbstbedienung vom April 1963 waren bis zu diesem Termin 66 vH aller Lebensmittelfilialbetriebe auf Selbstbedienung umgestellt. Die Konzentration des Einkaufs hat bei Supermärkten mit einer Verkaufsfläche von 500 bis 600 qm und einem Umsatz je beschäftigte Person von rund 150 000 DM zu den günstigsten Ergebnissen geführt. Innerhalb der Supermärkte sind neben selbständigen Einzelhändlern auch Großhändler und Einkaufsgenossenschaften des Lebensmitteleinzelhandels tätig. Der Großhandel ist auf diese Weise seiner strukturellen Ausschaltung begeben.

Nicht so eindeutig ist die Lage bei den 2000 Discounthäusern in der Bundesrepublik; hier überwiegt der Anteil von Klein- und Mittelbetrieben.

Inwieweit diese in Genossenschaften oder freiwilligen Großhandelsketten zusammengeschlossen sind, bedarf noch der Untersuchung. Über den umstrittenen Begriff des „Discounts“ bahnt sich eine Klärung in der Richtung an, daß es sich bei den Discounthäusern nicht so sehr um eine neue Betriebsform, als vielmehr um die Anwendung eines besonderen Geschäftsprinzips handelt. Dieses Prinzip besteht in einer gegenüber dem Durchschnitt des Fachhandels niedrigeren Preisstellung, die durch Begrenzung der Einzelhandelsfunktionen möglich gemacht wird. Dazu dienen die weitgehende Selbstbedienung, eine Zurückstellung der Kundenberatung, ein Verzicht auf reizvolle Raumausstattung, auf Verpackung und auf unberechnete Zustellung.

Ein besonderer Zug der Discounthäuser ist bisher die Emanzipation von üblichen Markenpreisbindungen gewesen. Ob sie diese Selbständigkeit der Preisbildung durch Aufnahme von nicht preisgebundenen Markenprodukten bisher unbekannter Hersteller, also durch eine Erweiterung des Produzentenangebots bewirken oder inwieweit sie Sonderabmachungen mit schon im Markt befindlichen Markenproduzenten treffen, bedarf einer Sonderuntersuchung.

Die besondere Bedeutung der Discounthäuser für den Wettbewerb in Handel und Produktion liegt darin, daß sie selbständige Formen des Absatzes entwickelt haben, die auch weiteren Kreisen des Einzelhandels Anlaß zu fruchtbarer Fortsetzung älterer Überlegungen geben. Diese Methoden betreffen schärfere Auslese in der Sortimentsbildung als Voraussetzung differenzierterer Kalkulation und führen damit zu einer Belebung der Leistungs- und Preiskonkurrenz.

Zur Anlagenausnutzung in der westdeutschen Industrie ¹⁾

Die Ausnutzungslage hat sich in wichtigen Bereichen der westdeutschen Industrie seit dem vergangenen Frühjahr spürbar gewandelt. Zwar wurde das Vorjahrsniveau der Ausnutzung überwiegend noch nicht wieder erreicht, doch verringerte sich der Rückstand zum Vorjahr vielfach so stetig, daß vermutet werden kann, ein nachhaltiger Tendenzwandel sei im Gange.

Im vierten Quartal 1963 war — nach vorläufiger Berechnung — die durchschnittliche Kapazitätsausnutzung der gesamten Industrie nur noch um 1 vH geringer als ein Jahr vorher, nachdem dieser Abstand im zweiten Vierteljahr über 3 vH und im Winter wetterbedingt noch mehr betragen hatte.

Die Verbesserung ist vornehmlich auf die anhaltend günstige Produktionsentwicklung in den Grundstoffindustrien zurückzuführen. Die chemische Industrie verzeichnete das ganze Jahr hindurch ein ununterbrochen kräftiges Produktionswachstum, das sie wieder in eine volle Auslastung der Kapazitäten führte. Hinzugetreten ist in den letzten Mo-

naten eine geringe Verbesserung der Auslastung — auf niedrigem Niveau — in der Eisen- und Stahlindustrie. Auch die übrigen Grundstoffindustrien waren zufriedenstellend beschäftigt.

Die Anlagennutzung im Bergbau hielt sich, nach jahrelangem Rückgang, 1963 bei verringertem Kapazitätsausbau und bei zu Jahresanfang vom Klima begünstigter Absatzlage fast auf dem Vorjahrsstand. Auch die Nahrungs- und Genußmittelindustrien erreichten das ganze Jahr hindurch eine fast ebenso gute Auslastung der Anlagen wie 1962; erst im Spätherbst ließ dort die Expansion etwas nach.

Die genannten Bereiche sind erklärlicherweise identisch mit denjenigen, deren Investitionsneigung in letzter Zeit am wenigsten gelitten hat. In einigen dieser Branchen, insbesondere in der chemischen Industrie, aber auch in der Nahrungs- und Genußmittelindustrie, wird man für 1964 sogar wieder mit Steigerungen der Investitionstätigkeit rechnen können.

Anders entwickelten sich Produktion und Ausnutzung in den traditionellen Verbrauchsgüterindustrien. Noch in den letzten Monaten war dort

¹⁾ Alle Angaben beziehen sich auf arbeitstäglige und arbeitszeit-bereinigte Berechnungen.

Koeffizienten der Kapazitätsausnutzung der westdeutschen Industrie ¹⁾

Maximale jahresdurchschnittliche Ausnutzung der Zweige = 100

Zeit	1958	1959	1960	1961	1962	1963 ²⁾
Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien						
I. Vj.	82	80	92	94	87	82
II. "	87	91	100	99	97	96
III. "	84	90	97	93	93	90
IV. "	84	93	97	93	92	94
Investitionsgüterindustrien						
I. Vj.	92	90	95	96	90	81
II. "	96	95	101	99	94	87
III. "	88	88	91	86	82	76
IV. "	96	101	101	94	91	87
Verbrauchsgüterindustrien						
I. Vj.	98	91	96	96	92	88
II. "	95	96	99	96	96	93
III. "	91	93	93	87	87	85
IV. "	100	106	103	100	100	98
Nahrungs- und Genussmittelindustrien						
I. Vj.	91	91	86	85	81	80
II. "	101	98	97	93	93	93
III. "	98	96	92	92	90	89
IV. "	116	110	109	107	106	104
Verarbeitende Industrie						
I. Vj.	88	86	93	94	88	83
II. "	92	94	100	98	95	92
III. "	88	91	94	90	89	85
IV. "	93	99	100	96	95	93
Gesamte Industrie ³⁾						
I. Vj.	88	85	91	92	87	82
II. "	91	92	97	95	93	90
III. "	87	88	91	87	86	83
IV. "	92	97	97	93	92	91

¹⁾ Ohne Berlin (West); ab 1961 einschl. Saarland. — ²⁾ Vorläufig. — ³⁾ Ohne Bauhauptgewerbe und Energieversorgungsbetriebe, einschl. Bergbau.

Eigene Berechnungen (arbeitstäglich). Tarifliche Arbeitszeitänderungen sind berücksichtigt.

die Ausnutzung um mehr als 2 vH niedriger als ein Jahr zuvor. Die zwei ungewöhnlichen Produktionseinbrüche, die im vergangenen Jahr die Härte des Winters und die Urlaubssaison mit sich brachten, wurden in den übrigen Quartalen nicht durch entsprechende Produktionsanstrengungen ausgeglichen. Das bestätigt die Ansicht, daß nicht allein die erwähnten besonderen Ursachen das Produktionswachstum beeinträchtigt haben, sondern auch nachhaltige Nachfrageausfälle. Eine bemerkenswerte Ausnahme bildet die Textilindustrie, wo die Ausnutzungsverhältnisse sogar besser sind als vor Jahresfrist.

In den Investitionsgüterindustrien war der Ausnutzungsstand am stärksten gesunken. Er ist auch

jetzt noch recht niedrig, und mit einem Rückstand von etwa 4 vH gegenüber dem Vorjahr bietet sich noch ein beachtlicher Spielraum für Produktionssteigerungen. Immerhin hat aber auch hier der Abstand merklich abgenommen. Lange Zeit war das nur deswegen der Fall, weil der Fahrzeugbau auf Grund der ausgezeichneten Absatzlage für Automobile seine erheblich ausgedehnten Kapazitäten mit hoher Auslastung fahren konnte — ohne daß übrigens auch dort von Maximalauslastung zu sprechen wäre. Seit kurzem tragen aber auch Produktionssteigerungen in den eigentlichen Investitionsgüterindustrien, wie im Maschinenbau und in der elektrotechnischen Industrie, zur Ausnutzungsstabilisierung im Investitionsgüterbereich bei, Zweige, die in der Abschwächungsphase die größten Ausnutzungsverluste unter den Industriebranchen hinnehmen mußten.

In letzter Zeit ist eine Zunahme der Auftrags-eingänge bei der westdeutschen Industrie aus dem Inland zu verzeichnen, die zu der bereits länger anhaltenden Exportbelebung hinzugetreten ist. Da die Geschäftslage bei der Industrie bis in den vergangenen Sommer hinein sehr ruhig war, hat die neuerliche Steigerung der Inlandsaufträge die Unternehmer jedoch nicht überall sogleich zu stärkerer Aktivität veranlaßt, durch welche die Produktion kräftig angehoben, die Auftragsbestände aber niedrig gehalten worden wären. Insbesondere die Investitionsgüterindustrien hatten lange Zeit von den Auftragsbeständen gezehrt, so daß die Unternehmer keine Ursache hatten, sich zu beunruhigen, als sich die Auftragsbücher wieder langsam zu füllen begannen. Dies um so weniger, als der Fortgang der Konjunktur nur unsicher beurteilt werden konnte. Viele der neuen Aufträge lauten ferner ohnehin auf Erzeugnisse, deren Fertigung eine lange Anlaufzeit hat.

Es ist demzufolge, auch wenn die Absatzlage sich weiter bessert, nicht so bald zu erwarten, daß wieder hohe und höchste Auslastungsgrade erreicht werden. Auch 1959 folgte auf die allmähliche Stabilisierung erst langsam wieder ein Anstieg. Die Gefahr eines Abgleitens der Ausnutzung in völlig unbefriedigende Zonen ist allerdings zunächst wohl gebannt.

Herausgeber: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, 1 Berlin 33, Königin-Luise-Str. 5 u. 53 Bonn, Koblenzer Str. 170
 Präsident: Prof. Dr. Dr. h. c. Ferdinand Friedensburg. *Abteilungsleiterkollegium*: Dr. Gerhard Abeken, Dr. Klaus Dieter Arndt, Dr. Dieter Hiß, Dr. Ingeborg Köhler-Rieckenberg, Dr. Rolf Krengel, Dr. Herbert Martell, Dr. Horst Seidler, Prof. Dr. Joachim Tiburtius.
 Schriftleitung: Dr. Horst Seidler, 1 Berlin 33, Königin-Luise-Str. 5. Verlag: Duncker & Humblot, 1 Berlin 41, Dietrich-Schäfer-Weg 9.
 Nachdruck und sonstige Verbreitung - auch auszugsweise - nur mit Quellenangabe zulässig. Druck: Gustav Ahrens, Buch- und Kunstdruckerei, 1 Berlin 65, Friedrich-Krause-Ufer 24. Alle Rechte vorbehalten. Printed in Germany. Bezugspreis für den Jahrgang DM 32,—, halbjährlich DM 17,—, vierteljährlich DM 9,—.