

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

Institut für Konjunkturforschung

WOCHENBERICHT

35. Jahrgang

Berlin, den 9. Mai 1968

Nummer 19

Entwicklungstendenzen von Investitionen und Bautätigkeit in der Bundesrepublik Deutschland

Die rezessive Entwicklung der Investitionstätigkeit des vergangenen Jahres hat die Bauwirtschaft kaum schwächer getroffen als die Lieferanten von Ausrüstungsinvestitionen. Das Niveau des Bauvolumens vom Jahre 1966 wurde — zu konstanten Preisen gerechnet — um 5,5 vH unterschritten. An Bauinvestitionen wurden im vergangenen Jahr rund 7 vH weniger produziert als im Jahre 1966.

Da die Bauleistungen zu rückläufigen Preisen angeboten wurden (—3,5 vH im Vergleich zum Vorjahr¹), fällt der Vergleich der nominalen Anlageinvestitionen sogar zuungunsten der Bauwirtschaft aus. Dies ist um so bedauerlicher, als allein schon im 1. Konjunkturprogramm der Bundesregierung, das 1967 fast vollständig verwirklicht worden ist, in erheblichem Umfange zusätzliche Bauinvestitionen der Gebietskörperschaften enthalten waren. Auch vom 2. Konjunkturprogramm sind im vergangenen Jahr bereits Produktionseffekte ausgegangen.

Vor einem Jahr ist an dieser Stelle versucht worden, die Auswirkungen des 1. und eines damals allgemein noch nicht für erforderlich gehaltenen 2. Investitionshaushalts auf die Nachfrage nach Bauinvestitionen zu schätzen². Dabei wurde davon aus-

gegangen, daß 1967 ohne zusätzliche Investitionshaushalte etwa 4 Mrd. DM weniger in Bauten investiert worden wären als im Jahr zuvor. Der Einfluß des 1. Investitionshaushalts auf die Entwicklung der Bautätigkeit ist damals auf 1,8 Mrd. DM veranschlagt worden. Die seinerzeit geschätzten Auswirkungen eines vorgeschlagenen 2. Investitionshaushalts lassen sich in den folgenden Vergleich nicht einbeziehen, weil er in anderer Form als damals konzipiert aufgestellt worden ist.

Wie eine Gegenüberstellung der effektiven Entwicklung im Jahre 1967 mit den damaligen Schätzungen zeigt, ist durchweg nicht einmal das ohne die Wirkung zusätzlicher Investitionshaushalte prognostizierte Ergebnis erreicht worden. Insgesamt wurden 1967 6,6 Mrd. DM weniger in Bauten investiert als ein Jahr zuvor. Im Bereich der gewerblichen Bautätigkeit zeigen diese Abweichungen das seinerzeit von keiner Seite vorausgesehene Ausmaß der Rezession. Im Bereich der staatlichen Bauinvestitionen hingegen sind sie ein Indiz dafür, wie wenig eine antizyklische Ausgabenpolitik des Bundes vermag, wenn gleichzeitig die Bauausgaben der Länder und Gemeinden prozyklisch eingeschränkt werden und so den expansiven Einflüssen zusätzlicher Investitionshaushalte entgegenwirken.

Für dieses Jahr ist im Jahreswirtschaftsbericht der Bundesregierung eine Zunahme der *staatlichen Investitionen* um 2,4 Mrd. DM veranschlagt worden³. Dabei sind die erst in diesem Jahr produktionswirksamen Teile der Konjunkturprogramme des vergangenen Jahres bereits berücksichtigt worden. Etwa 400 Mill. DM davon werden auf Ausrüstungsinvestitionen entfallen, so daß für Bauinvestitionen ein zusätzlicher Betrag von 2 Mrd. DM

Ausfälle an Investitionsnachfrage im Jahre 1967
Veränderung gegenüber 1966 in Mrd. DM

	Schätzung im Frühjahr 1967*)		Effektive Entwicklung
	ohne zusätzliche Investitions- haushalte	einschl. 1. Investi- tions- haushalt	
Bauinvestitionen	— 3,7	— 1,9	— 6,6
Staat	— 0,6	+ 0,1	— 0,8
Wohnungsvermietung	— 1,3	— 0,7	— 1,9
Wirtschaft	— 1,8	— 1,3	— 3,9
Ausrüstungsinvestitionen	— 5,3	— 4,2	— 5,4
Brutto-Anlageinvestitionen	— 9,0	— 6,1	— 12,0

*) Vgl. Wochenbericht Nr. 14/1967.

¹ Der Preisindex der Erzeugerpreise industrieller Produkte zeigt für Investitionsgüter einen geringen Rückgang um 0,3 vH an.

² Vgl. Wochenbericht des DIW Nr. 14/1967.

³ Bundestagsdrucksache V/2511, S. 16.

Zusammensetzung der Anlageinvestitionen
in Mrd. DM zu jeweiligen Preisen

	1964	1965	1966	1967
Staat¹⁾	14,7	15,4	16,0	15,2
Bund	2,5	2,8	2,8	3,3
Länder	2,7	2,8	2,9	2,7
Gemeinden	9,3	9,6	10,1	9,0
Kreisfreie Städte	2,8	3,0	2,8	2,3
Übrige Gemeinden	6,5	6,6	7,3	6,7
Sozialversicherung	0,2	0,2	0,2	0,2
Wohnungsvermietung	24,4	25,5	27,5	25,6
Wirtschaft	18,5	19,8	20,8	16,9
Bauinvestitionen	57,6	60,7	64,3	57,7
Staat²⁾	3,6	3,8	3,9	3,7
Bund	0,3	0,3	0,3	0,3
Länder	0,8	0,9	0,9	0,8
Gemeinden	2,5	2,6	2,7	2,6
Kreisfreie Städte	0,7	0,7	0,7	0,7
Übrige Gemeinden	1,8	1,9	2,0	1,9
Wirtschaft	48,0	54,4	53,7	48,5
Ausrüstungsinvestitionen	51,6	58,2	57,6	52,2
Staat	18,3	19,2	19,9	18,9
Bund	2,8	3,1	3,1	3,6
Länder	3,5	3,7	3,8	3,5
Gemeinden	11,8	12,2	12,8	11,6
Kreisfreie Städte ³⁾	3,5	3,7	3,5	3,0
Übrige Gemeinden	8,3	8,5	9,3	8,6
Sozialversicherung	0,2	0,2	0,2	0,2
Wohnungsvermietung	24,4	25,5	27,5	25,6
Wirtschaft	66,5	74,2	74,5	65,4
Brutto-Anlageinvestitionen	109,2	118,9	121,9	109,9

¹⁾ Ohne kreditmarktfinanzierte Investitionsausgaben der Öff. — ²⁾ Einschl. der in den Ausgaben für Bauten und größere Instandsetzungen enthaltenen Ausrüstungsinvestitionen. — ³⁾ Vgl. H. Elsner: „Haushaltsanalyse 1968“; in: Der Städtetag, Heft 1, 1968, S. 4 ff.

verbleibt. Ob dieses Ergebnis erreicht wird, hängt wiederum vornehmlich davon ab, ob die Gemeinden in dem erwarteten Umfang mehr investieren: Etwa 1,3 Mrd. DM der Mehrausgaben entfallen auf diese Gruppe von Gebietskörperschaften.

Skeptisch stimmen die Informationen über die Haushaltsansätze der kreisfreien Städte in diesem Jahr, die nur ein Mehr an Bauinvestitionen von 300 bis 400 Mill. DM erwarten lassen⁴. Wenn dieses Expansionstempo von den übrigen Gemeinden nicht deutlich übertroffen wird, ist nicht damit zu rechnen, daß die im Jahreswirtschaftsbericht in Rechnung gestellte Zunahme der öffentlichen Investitionen realisiert wird.

Erhebliche Mittel dürften hingegen für den *Wohnungsbau* im Rahmen des 2. Konjunkturprogramms mobilisiert worden sein. Gefördert wurden vor allem Instandsetzungsleistungen an bereits vorhandenen Wohngebäuden; in der Mehrzahl der Fälle sind diese jedoch als Investitionsausgaben anzusehen.

Bei den Genehmigungen neuer Wohnbauten hingegen hat sich der rückläufige Trend auch 1967 fortgesetzt. In Anbetracht des erreichten Versorgungsniveaus ist damit zu rechnen, daß die Neubautätigkeit in diesem Bereich weiter zurückgehen wird. Die öffentlich geförderten zusätzlichen Großreparaturen gewährleisten indes, daß die Investi-

tionstätigkeit im Wohnungsbau 1968 noch über dem Niveau des Jahres 1967 liegen wird.

Eine befriedigende Entwicklung der gesamten Bauinvestitionen in diesem Jahr hängt somit erheblich von der Wiederbelebung der *gewerblichen Bautätigkeit* ab. Entscheidend für die künftige Entwicklung bleibt daher das allgemeine Investitionsklima und die wirksamen Investitionsmotive.

Die Genehmigungen von Wirtschaftsbauten im vergangenen Jahr zeigen kein einheitliches Bild. Einer raschen Belegung bei den Bürogebäuden stehen konjunkturell schwächer expandierende Genehmigungen gewerblicher Betriebsgebäude gegenüber. Über die weitere Entwicklung in diesem Jahr gibt die Statistik leider noch keine Auskunft.

Im vergangenen Jahr hat sich der Anteil der Bauten an den realen Anlageinvestitionen der Wirtschaft deutlich verringert. Die bereits 1966 weithin unterausgelasteten Kapazitäten dürften die Unternehmen veranlaßt haben, 1967 in geringerem Umfang — stets relativ bauintensive — Erweiterungen ihrer Produktionsanlagen durchzuführen und ihre Investitionstätigkeit in erster Linie auf die Verbesserung des Maschinenparks auszurichten. Auch in diesem Jahr wird das Rationalisierungsmotiv im Vordergrund stehen, wie Befragungsergebnisse gezeigt haben. Es ist daher nicht damit zu rechnen, daß 1968 die Bauquote im gewerblichen Bereich nennenswert steigt.

Investitionsplanungen werden allerdings nicht nur von kurzfristigen Schwankungen der konjunkturellen Situation bestimmt. Von erheblicher Bedeutung sind auch längerfristige, weit über dieses Jahr hinausreichende Vorstellungen der Unternehmer über ihre Absatz- und Gewinnentwicklung. Die Zukunftsaussichten für diese beiden Bestimmungsgründe der Investitionsentscheidungen lassen es jedoch geraten erscheinen, die Dauerhaftigkeit der gegenwärtigen Investitionsbelegung über dieses Jahr hinaus zurückhaltend zu beurteilen, und zwar aus folgenden Gründen:

— Eine längerfristig befriedigende Entwicklung der Gesamtnachfrage in der Bundesrepublik ist vor allem deshalb nicht gewährleistet, weil bisher keine ausreichenden Vorkehrungen für die Kompensation von heute schon absehbaren Nachfragerückgängen getroffen worden sind. Es wird für die Bundesrepublik in zunehmendem Maße unabweisbar, ihr Importdefizit auszugleichen und damit ihren Leistungsbilanzüberschuß auf ein für ihre Handelspartner erträgliches Maß zu reduzieren. Damit sind inlandswirksame Nachfrageausfälle in der Größenordnung von jährlich etwa 6 bis 8 Mrd. DM verbunden. In die gleiche Richtung wirkt der rückläufige Trend der Wohnungsbauinvestitionen. Der retardierende Einfluß beider Nachfrageströme vermag ohne erneute Gefährdung des Wachstums nur ausgeglichen zu werden, wenn die öffentlichen Haus-

⁴ Vgl. H. Elsner: „Haushaltsanalyse 1968“; in: Der Städtetag, Heft 1/1968, S. 4 ff.

Das Bauvolumen nach Baubereichen

	Wohnbauten	Gewerblich. Bauten	Landwirtschaftl. Bauten	Öffentl. u. Verkehrsbauten				Gesamtes Bauvolumen
				Insgesamt	Hochbauten	Strassenbau	Sonst. Tiefbau	
a) Zu jeweiligen Preisen in Mill. DM								
1965 I. Vj.	6 040	2 950	250	4 350	1 910	1 130	1 310	13 590
II. "	8 650	3 850	450	7 070	2 560	2 370	2 140	20 020
III. "	8 860	4 080	500	7 500	2 690	2 600	2 210	20 940
IV. "	8 290	3 850	350	6 560	2 520	2 120	1 920	19 050
JS	31 840	14 730	1 550	25 480	9 680	8 220	7 580	73 600
1966 I. Vj.	7 040	3 290	290	5 030	2 110	1 410	1 510	15 650
II. "	9 220	4 140	460	7 440	2 800	2 560	2 280	21 260
III. "	9 260	4 240	500	7 630	2 680	2 680	2 270	21 630
IV. "	8 800	3 840	360	6 760	2 580	2 170	2 010	19 760
JS	34 320	15 510	1 610	26 860	9 970	8 820	8 070	78 300
1967 I. Vj.	6 900	2 940	260	4 790	2 100	1 330	1 360	14 890
II. "	8 430	3 350	440	6 280	2 340	2 140	1 800	18 500
III. "	8 790	3 520	460	6 880	2 490	2 460	1 930	19 650
IV. "	8 330	3 350	360	6 320	2 380	2 150	1 790	18 360
JS	32 450	13 160	1 520	24 270	9 310	8 080	6 880	71 400
b) Preisentwicklung (1962 = 100)								
1965 I. Vj.	111,9	110,7	111,9	106,2	110,6	98,6	107,2	109,8
II. "	115,0	113,2	113,6	106,9	113,9	93,1	109,8	111,7
III. "	115,4	113,9	114,4	106,7	114,3	97,5	110,1	111,8
IV. "	115,6	114,2	114,7	107,1	114,6	97,4	109,8	112,2
JS	114,7	113,1	113,9	106,8	113,5	97,8	109,4	111,5
1966 I. Vj.	116,7	115,1	116,3	108,1	115,7	96,9	109,8	113,5
II. "	118,9	117,1	117,6	108,1	117,8	97,3	111,5	114,5
III. "	119,0	116,7	117,8	107,7	117,8	96,9	110,9	114,3
IV. "	118,3	115,8	117,1	107,3	117,1	95,8	109,8	113,8
JS	118,3	116,2	117,4	107,7	117,2	96,8	110,5	114,1
1967 I. Vj.	117,0	113,2	117,1	106,7	115,5	94,3	107,8	112,7
II. "	115,7	111,7	114,0	103,3	114,2	92,1	105,6	110,4
III. "	115,2	110,5	113,6	102,3	113,6	91,2	105,2	109,5
IV. "	114,5	110,1	112,5	102,5	113,1	91,3	104,9	109,3
JS	115,5	111,3	114,0	103,5	114,1	92,0	105,7	110,3
c) Zu Preisen von 1962 in Mill. DM								
1965 I. Vj.	5 398	2 665	223	4 095	1 727	1 146	1 222	12 381
II. "	7 520	3 401	396	6 612	2 247	2 416	1 949	17 929
III. "	7 678	3 583	437	7 028	2 353	2 667	2 008	18 726
IV. "	7 172	3 372	305	6 125	2 200	2 177	1 748	16 974
JS	27 568	13 021	1 361	23 860	8 527	8 406	6 927	66 010
1966 I. Vj.	6 030	2 859	249	4 655	1 824	1 455	1 376	13 793
II. "	7 752	3 535	391	6 884	2 207	2 631	2 046	18 562
III. "	7 783	3 633	424	7 087	2 275	2 765	2 047	18 927
IV. "	7 439	3 316	307	6 299	2 203	2 265	1 831	17 361
JS	29 004	13 343	1 371	24 925	8 509	9 116	7 200	68 643
1967 I. Vj.	5 897	2 598	222	4 491	1 818	1 411	1 262	13 208
II. "	7 289	2 999	386	6 077	2 049	2 324	1 704	16 751
III. "	7 632	3 186	405	6 724	2 192	2 697	1 835	17 947
IV. "	7 275	3 042	320	6 166	2 104	2 355	1 707	16 803
JS	28 093	11 825	1 333	23 458	8 163	8 787	6 508	64 709

Gebietsstand: Bundesrepublik Deutschland einschließlich Berlin (West).
Quelle: Berechnungen und Schätzungen des DIW aufgrund von Angaben des Statistischen Bundesamtes.

halte in entsprechend verstärktem Maße zusätzliche Nachfrage geltend machen.

— Des weiteren wird man nicht ausschließen können, daß die Unternehmer künftig nur dann bereit sein werden, mehr zu investieren, wenn sie stärker auf eigene Mittel zurückgreifen können und damit ihre Selbstfinanzierungsquote größer ist als in der ersten Hälfte der 60iger Jahre. Will man gleichzeitig das allgemein akzeptierte gesellschaftspolitische Ziel nicht gefährden, die Vermögensbildung der Arbeitnehmer zu fördern, so läßt sich diese Umstrukturierung der Finanzierungsströme nur durch eine wachsende Verschuldung des Staates erreichen.

Die öffentlichen Haushalte müssen also nicht nur für Investitionen und den zur Nutzung dieser In-

vestitionen erforderlichen öffentlichen Verbrauch ständig mehr ausgeben, sondern diese zusätzlichen Ausgaben auch in verstärktem Maße auf dem Verschuldungswege finanzieren. Beide Probleme sind nicht konjunktureller Natur. Ihre Lösung bedarf daher längerfristiger Überlegungen, die ihren Niederschlag nicht zuletzt in einer auf alle öffentlichen Haushalte ausgedehnten mittelfristigen Finanzplanung finden müssen.

Solange diese Zusammenhänge nicht allgemein erkannt und in der staatlichen Finanzplanung berücksichtigt werden, muß auch mit einer Instabilität der Investitionsneigung der Wirtschaft gerechnet werden. Auch die augenblickliche Belebung der Investitionstätigkeit darf nicht darüber hinwegtäuschen, daß ein angemessenes gesamtwirtschaftliches Wachstum längerfristig heute keineswegs gesichert ist.

In der Entwicklung des Bauvolumens findet der Produktionsverlauf der Bauinvestitionen seinen Niederschlag stets in abgeschwächter Form; die im Bauvolumen ebenfalls enthaltenen Instandsetzungsleistungen variieren im allgemeinen weniger stark mit der konjunkturellen Entwicklung⁵. Für den öffentlichen Bereich wird die Vergleichbarkeit der Berechnungen der Bauinvestitionen und des Bauvolumens auch dadurch erschwert, daß die Investitionsberechnungen des Statistischen Bundesamtes für den Staat auf Zahlungsströmen basieren, während mit der Bauvolumensberechnung des DIW der Versuch unternommen wird, Leistungsströme zu messen.

Die unterschiedliche Entwicklung von Zahlungs- und Leistungsströmen hat besonders die Ergebnisse für die letzten beiden Jahre erheblich beeinflusst. Während 1966 vor allem das Bauhauptgewerbe in verstärktem Maße Leistungen erbracht hat, die zum Teil erst sehr viel später bezahlt worden sind, ist 1967 der Überhang an ausstehenden Forderungen beträchtlich abgebaut worden. Dies erklärt auch die Entwicklung der öffentlichen und Verkehrsbauten im vergangenen Jahr, die sehr viel stärker (—10 vH) eingeschränkt worden sind als die Ausgaben des Staates für Bauinvestitionen, deren Rückgang sich — den Zahlungen entsprechend — nur auf etwa 5 vH beläuft.

In diesem Jahr ist nicht damit zu rechnen, daß Bauinvestitionen und Instandsetzungsleistungen im Wachstumstempo stark differieren. Mit den Schätzungen der Gemeinschaftsdiagnose deutscher Wirtschaftsforschungsinstitute⁶ ist eine Wachstumsrate des Bauvolumens zu jeweiligen Preisen von etwa 8 vH verträglich. Bestätigen sich die Schätzungen der Gemeinschaftsdiagnose, so ist damit zu rechnen, daß real 5—6 vH mehr produziert werden als 1967. Diese Produktionssteigerung ließe sich mit einem nur wenig vermehrten Einsatz von Produktionsfaktoren bewältigen.

⁵ Ebenfalls in das Bauvolumen einbezogen werden die Bauausgaben für militärische Zwecke, die in der Abgrenzung der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zum Staatsverbrauch zählen.

⁶ Vgl. Wochenbericht des DIW Nr. 17/18, 1968.

Marktanteile der Betriebsformen im Einzelhandel der Bundesrepublik Deutschland von 1962 bis 1967

Im Handel der Bundesrepublik vollziehen sich seit einigen Jahren lebhaftere Veränderungen in Vertriebsformen und Absatzmethoden, die zu intensivem Wettbewerb und strukturellen Verlagerungen führen. Diese Veränderungen werden besonders deutlich, betrachtet man die Marktanteile der verschiedenen Betriebsformen des Einzelhandels nicht nur in ihrer Gesamtgröße, sondern auch in der Differenzierung nach Warengruppen im Verlauf der letzten Jahre. Im folgenden Bericht soll ein kurzer Überblick über die Ergebnisse der statistischen Ermittlungen gegeben werden; dabei wird — den verfügbaren Daten entsprechend — die Entwicklung in der Zeit von 1962 bis 1967 dargestellt.

Im Laufe dieser Jahre erhöhte sich der Umsatz des gesamten Einzelhandels von 106,2 auf 141,7 Mrd. DM¹, also um ein Drittel. Bei Warenhäusern einschließlich des Versandhandels mit

Warenhaussortiment lag die Umsatzexpansion mit 60 vH, bei den Filialunternehmungen mit 53 vH und bei den Fachversendern mit 41 vH über der Durchschnittsrate. Die strukturellen Veränderungen gingen somit bisher eindeutig zu Lasten der Konsumgenossenschaften (+ 24 vH) und der Unternehmen des übrigen Einzelhandels (+ 26 vH)².

Infolge der überdurchschnittlichen Wachstumsraten ihrer Umsätze stiegen die Anteile am Gesamtumsatz des Einzelhandels von 1962 bis 1967 bei den Warenhäusern (einschließlich Großversendern) von 10,6 vH auf 12,7 vH und bei den Filialisten von 10,3 vH auf 11,9 vH. Das geringe Gewicht der Fachversender innerhalb der Struktur der Betriebsformen (1,5 vH) verhindert, daß sich ihr überdurchschnittliches Umsatzwachstum rechnerisch in einer merklichen Erhöhung ihres Marktanteils ausdrückt. Bei den Konsumgenossenschaften und bei den Unternehmungen des übrigen Einzelhandels ergab sich eine Verminderung der Umsatzanteile von 3,1 vH auf 2,9 vH bzw. von 74,6 vH auf 71,0 vH. Der übrige Einzelhandel — d. h. der selbständige Facheinzelhandel im engeren Sinne — blieb jedoch Hauptträger der Umsatzentwicklung. Von den insgesamt 35,5 Mrd. DM, die mehr umgesetzt wurden, entfielen auf ihn 21,3 Mrd. DM, auf die Warenhäuser einschließlich der Großversender 6,8 Mrd. DM, die Filialunternehmungen 6,0 Mrd. DM, die Konsumgenossenschaften und die Fachversender jeweils 0,7 Mrd. DM.

Marktanteile in den Warenbereichen

Die Entwicklung der verschiedenen Warenbereiche war der Tendenz nach dem Gesamtdurchschnitt ähnlich; im einzelnen zeigten sich jedoch beachtenswerte Nuancen:

Im Einzelhandel mit Nahrungs- und Genußmitteln erzielten die Warenhäuser einschließlich der Versandhandelsunternehmen mit warenhausähnlichem Sortiment im Laufe der letzten Jahre mit einem zügig durchgeführten Ausbau der Lebensmittelabteilungen eine Umsatzausweitung (78 vH), die die übrige Entwicklung im Einzelhandel — sowohl in der Gliederung nach Betriebsformen als auch nach Warengruppen betrachtet — erheblich übertraf. Nicht in gleichem Umfange, aber ebenfalls noch weitaus überdurchschnittlich und stärker als in den anderen Warenbereichen wuchsen die Umsätze auch bei den Filialunternehmen (58 vH), deren Schwer-

¹ Entsprechend der Abgrenzung der Umsatzsteuerstatistik sind die Umsätze von Unternehmen der Größenklasse unter 12500 DM hier nicht enthalten; sie sind für 1962 auf 0,5 und für 1967 auf 0,4 Mrd. DM zu schätzen.

² Die Umsätze der Warenhäuser und der Versandhandelsunternehmen mit warenhausähnlichem Sortiment wurden zusammengefaßt; die weiteren außerhalb der Betriebsformen der Fachversender, Filialunternehmen und Konsumgenossenschaften tätigen Unternehmen bilden die Gruppe des „Übrigen Einzelhandels“. In der Gliederung nach Warenbereichen wurden die entsprechenden Umsätze der Warenhäuser und Großversender den betreffenden Warengruppen hinzugerechnet.

**Marktanteile der Betriebsformen im Einzelhandel
von 1962 bis 1967**
Bundesgebiet einschließlich Berlin (West)

	Umsatz ¹⁾ in Mrd. DM	Anteile am Umsatz in vH					
		1962	1963	1964	1965	1966	1967
Einzelhandel insgesamt							
Warenhäuser einschl. Versandhandel mit Warenhaussortiment	11,3	10,6	10,9	11,4	12,1	12,4	12,7
Filialunternehmungen . . .	10,9	10,3	10,3	10,7	11,2	11,6	11,9
Konsumgenossenschaften . .	3,3	3,1	3,0	3,0	2,9	2,9	2,9
Fachversender	1,5	1,4	1,5	1,4	1,5	1,5	1,5
Übriger Einzelhandel	79,2	74,6	74,3	73,5	72,3	71,6	71,0
Insgesamt	106,2	100	100	100	100	100	100
Einzelhandel mit Nahrungs- und Genußmitteln							
Warenhäuser einschl. Versandhandel mit Warenhaussortiment	1,9	5,0	5,3	5,6	6,1	6,4	6,7
Filialunternehmungen . . .	4,9	12,8	13,1	13,5	14,0	15,0	15,2
Konsumgenossenschaften . .	3,3	8,6	8,4	8,4	8,2	8,1	8,0
Übriger Einzelhandel ²⁾ . . .	28,2	73,6	73,2	72,5	71,7	70,5	70,1
Insgesamt	38,3	100	100	100	100	100	100
Einzelhandel mit Bekleidung, Wäsche und Schuhen							
Warenhäuser einschl. Versandhandel mit Warenhaussortiment	5,8	23,0	23,6	24,1	25,0	25,6	26,1
Filialunternehmungen . . .	3,0	12,2	12,2	12,5	13,1	13,2	14,3
Fachversender	1,0	3,8	3,7	3,7	3,6	3,6	3,4
Übriger Einzelhandel	15,4	61,0	60,5	59,7	58,3	57,6	56,2
Insgesamt	25,2	100	100	100	100	100	100
Einzelhandel mit Sonstigen Waren							
Warenhäuser einschl. Versandhandel mit Warenhaussortiment	3,5	8,2	8,5	9,0	9,7	10,1	10,4
Filialunternehmungen . . .	3,0	7,0	6,8	7,1	7,6	7,6	7,7
Fachversender	0,5	1,2	1,3	1,3	1,4	1,6	1,7
Übriger Einzelhandel	35,6	83,6	83,4	82,6	81,3	80,7	80,2
Insgesamt	42,6	100	100	100	100	100	100

¹⁾ Ohne die in der Umsatzsteuerstatistik nicht erfaßten Steuerpflichtigen mit Umsätzen unter 12500 DM. — ²⁾ Einschl. Fachversender mit Nahrungs- und Genußmitteln.

Quelle: Umsatzsteuerstatistik und jährliche Meßzahlen zur Entwicklung der Umsätze im Einzelhandel vom Stat. Bundesamt Wiesbaden sowie eigene Berechnungen des DIW.

gewicht — im Gegensatz zu den Warenhäusern — im Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln liegt. Die verstärkte Anwendung moderner Verkaufsmethoden wie z. B. die Einführung der Selbstbedienung und der Ausbau von Supermärkten dürften wesentlich zu den Umsatzerfolgen dieser Unternehmen und zur Erhöhung ihrer Marktanteile beigetragen haben.

Dieser Konkurrenz begegnete der übrige Einzelhandel mit Nahrungs- und Genußmitteln vor allem durch eine weitere Intensivierung der Kooperation — vorwiegend in den Einkaufsgenossenschaften und freiwilligen Gruppen —, um mit deren Hilfe die Vorteile der Großbetriebsformen auch für sich nutzbar zu machen. Nur ein geringer Teil des übrigen Einzelhandels steht noch außerhalb solcher Kooperationsformen. Zwischen 1962 und 1967 stieg der Anteil der in Einkaufsgenossenschaften zusammenarbeitenden Einzelhändler von 36 vH auf 40 vH und der Anteil der Mitglieder freiwilliger Ketten von 53 vH auf etwa 58 vH. Auf den Gesamtumsatz mit Nahrungs- und Genußmitteln bezogen ist damit 1967 der Marktanteil der den Einkaufsgenossenschaften angehörenden Einzelhändler auf 29 vH und der Anteil von Mitgliedern freiwilliger Ketten auf 40 vH zu schätzen. Nicht zuletzt ist es dieser Aktivität zu verdanken, daß der Marktanteil des übrigen Einzelhandels — zu dem auch die in diesem Warenbereich noch in großer Zahl bestehenden Kleinstbetriebe gehören — trotz der harten Konkurrenz nicht stärker zurückgegangen ist. Die Umsatzausdehnung blieb zwar hinter dem durchschnittlichen Zuwachs zurück, und der Marktanteil verminderte sich von Jahr zu Jahr, doch wurde nach wie vor der größte Teil der in der Berichtszeit vermehrt nachgefragten Nahrungs- und Genußmittel von ihm umgesetzt (60 vH).

Im *Einzelhandel mit Bekleidung, Wäsche und Schuhen* stellen sich diese Relationen etwas anders dar. Hier hat der übrige Einzelhandel zwar ebenfalls noch den größten Marktanteil; die seit 1962 zusätzlich nachgefragten Waren wurden jedoch bereits zu fast gleichen Teilen von den Warenhäusern (einschließlich des Versandhandels) mit 37 vH und dem übrigen Einzelhandel mit 39 vH verkauft. Von jeher ist Bekleidung und Wäsche ein wichtiger Umsatzträger bei Warenhäusern und Versandhandel, so daß schon 1962 der Marktanteil dieser Unternehmen mit 23 vH erheblich höher als in den anderen Warenbereichen lag. Die Bedeutung der Filialunternehmen dagegen war hier etwa die gleiche wie im Nahrungs- und Genußmittelbereich. Von 1962 bis 1967 haben die Umsätze dieser Großbetriebsformen jedoch weit überdurchschnittlich zugenommen, und zwar am stärksten bei den Filialisten. Die Expansion im übrigen Einzelhandel und bei den Fachversendern — also dem Fachhandel im engeren Sinne — blieb hingegen erheblich zurück. Ihre Marktanteile verminderten sich stärker als in den beiden anderen Warenbereichen.

Eine Kooperation, wie sie sich zur Stützung des selbständigen Einzelhandels im Lebensmittelhandel entwickelt hat, ist in diesem Bereich weniger verbreitet; sie ist wohl fast ausschließlich in der Form von Einkaufsgenossenschaften anzutreffen. Ihre Mitglieder waren am Gesamtumsatz dieses Warenbereichs 1962 mit rund 21 vH und auch 1966 nur mit rund 24 vH beteiligt. Außerdem bestehen Erfahrungsaustauschgruppen, denen aber unterschiedliche Betriebsformen — sowohl Unternehmen des selbständigen Einzelhandels als auch Warenhäuser und Filialisten — angehören.

Das stärkste Gewicht hat der übrige Einzelhandel in dem dritten hier betrachteten Bereich, dem *Einzelhandel mit sonstigen Waren*. Sein Marktanteil beträgt über 80 vH und hat sich zwischen 1962 und 1967 nur geringfügig vermindert. In diesem Bereich finden sich die unterschiedlichsten Warengruppen: Vor allem zählen hierzu Hausrat und Wohnbedarf, Möbel, elektrotechnische Erzeugnisse, Kraftfahrzeuge, Brenn- und Kraftstoffe, Schreib- und Bürowaren, Blumen; aber auch Drogerien und Apotheken werden zu diesem Bereich gerechnet.

Diese Heterogenität gewährt Spielraum für eine größere Anzahl selbständiger Unternehmen kleiner und mittlerer Größe. Ein Teil der Warenarten dieses Bereichs wird in Warenhäusern und im Versandhandel nicht geführt³; zudem bleibt dem Fachhandel oberhalb des Warenhaussortiments noch ein gewisser Wirkungsbereich. In fast allen Zweigen gibt es jedoch Filialunternehmungen. 1967 betragen ihre branchenbezogenen Marktanteile z. B. bei Möbeln 17 vH, bei Kraftfahrzeugen 11 vH, beim Einzelhandel mit Radio, Fernseh- und Phonogeräten 9 vH und bei Eisen-, Metall- und Kunststoffwaren 6 vH. Die Marktanteile der Warenhäuser (einschließlich des Versandhandels) und der Filialunternehmen machten in den zurückliegenden Jahren jeweils weniger als 10 vH aus. In der Entwicklung zeigt sich aber auch hier eine deutliche Zunahme, die sich mit einem weiteren Aus- und Aufbau der Sortimente und einer Modernisierung der Verkaufsmethoden vollzog.

Entwicklungstendenzen

Wie aus der Tabelle zu erkennen ist, waren die Marktanteile der Großbetriebsformen bis 1965 von Jahr zu Jahr stärker gewachsen; seitdem hat sich diese Entwicklung wieder verlangsamt. Die Anteile des übrigen Einzelhandels verminderten sich entsprechend. Während damit die Warenhäuser einschließlich des Versandhandels, die Filialunternehmen und teilweise auch die Fachversender ihre Marktstellung festigen konnten, blieb das Übergewicht des — vor allem durch den selbständigen Fachhandel repräsentierten — übrigen Einzelhandels dennoch erhalten.

³ Werden die Gesamtumsätze mit „sonstigen Waren“ um die Branchen, die nicht in Warenhäusern und Versandhandelsunternehmen mit warenhausähnlichem Sortiment vertreten sind, vermindert, so erhöht sich der Marktanteil dieser Betriebsformen am Umsatz des Warenbereichs von 8,2 auf 14,0 vH (1962) und von 10,4 auf 17,4 vH (1967).

Die relativ schwächere Ausdehnung der Großbetriebsformen seit 1965 dürfte unter anderem auch eine Auswirkung des „Expansionsstopps“ einiger Großbetriebe sein, der dem selbständigen Einzelhandel in Gemeinden bis zu 200 000 Einwohnern Zeit zur Vorbereitung auf einen verschärften Wettbewerb gewähren sollte. Diese „Selbstbeschränkung“ war bis Ende 1967 befristet und wird künftig wohl eine weitere Intensivierung des Wettbewerbs nach sich ziehen, die sich bei der breiteren regionalen Streuung der Angebotskapazitäten stärker als in früheren Jahren auch im Non-food-Bereich auswirkt. Im Vergleich zum Nahrungs- und Genußmittel-Bereich, in dem mit der Expansion der Kooperationsformen — die nahezu alle leistungsfähigen Unternehmen des übrigen Einzelhandels umfassen — eine feste Position gegenüber der Konkurrenz der Großbetriebsformen geschaffen worden ist, blieb bisher in den anderen Warenbereichen die Zusammenarbeit teilweise noch schwach ausgebildet. Mit der Notwendigkeit, die Wettbewerbsfähigkeit der selbständigen Facheinzelhändler zu verbessern, dürfte sich aber die Dynamik der Entwicklung im Vertrieb — wie sie bisher vor allem im Lebensmittelhandel herrschte — verstärken. Sie greift zum Teil bereits unmittelbar vom Nahrungsmittelbereich — durch die zunehmende Tendenz der Sortimentserweiterung auf „branchenfremde Waren“ — auf den Non-food-Bereich über.

Im härter werdenden Wettbewerb versuchen die Unternehmungen durch Einführung neuer Absatzmethoden zu bestehen. So wird in den letzten Jahren ein Geschäftstyp entwickelt, der allgemein als „Verbrauchermarkt“ bezeichnet wird, der aber nicht einer der hier untersuchten Betriebsformen zugeordnet werden kann. Seine Merkmale sind noch nicht so eindeutig ausgeprägt, daß sie eine genaue Abgrenzung gegenüber anderen Vertriebsformen gestatten. Zunächst ist er als ein Versuch anzusehen, das Discountprinzip für ein breiteres Sortiment zu verwirklichen. „Verbrauchermärkte“ werden so-

wohl von nichtorganisierten Einzelhändlern als auch von Einkaufsgenossenschaften und freiwilligen Ketten, von Konsumgenossenschaften und Filialunternehmungen eingerichtet; auch einige Cash-and-Carry-Läger des Großhandels wurden in „Verbrauchermärkte“ umgewandelt.

Die Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels⁴ hat sich um eine vorläufige Abgrenzung des Begriffs „Verbrauchermarkt“ — eine bessere Bezeichnung wäre „Discount-Warenhaus“ — bemüht. Danach sollten damit Einzelhandelsbetriebe bezeichnet werden,

- die den überwiegenden Teil ihres warenhausähnlichen Sortiments unter weitgehendem Verzicht auf verkaufsbedingte Dienstleistungen zu Preisen anbieten, die mindestens 10 vH niedriger als empfohlen oder „üblich“ sind,
- die eine Verkaufsfläche von mindestens 3000 qm haben und
- die vorwiegend außerhalb der Gemeinde oder an ihrer Peripherie liegen und ein größeres Einzugsgebiet benötigen, aus dem die Kunden in eigenen Kraftwagen oder auch mit öffentlichen Verkehrsmitteln herbeikommen.

Nach dieser Abgrenzung wurden für Ende 1967 etwa 70 „Verbrauchermärkte“ ermittelt, für die für 1968 ein Gesamtumsatz von etwa 2 Mrd. DM erwartet wird. Mit ihnen ist ein neuer Wettbewerbschwerpunkt entstanden, der sich in erster Linie als reiner Preiswettbewerb entfaltet und für den Absatz einzelner Warengruppen fühlbare Strukturveränderungen nach sich ziehen kann. Er ist dadurch gekennzeichnet, daß im Mittelpunkt ein Geschäftstyp steht, der in allen Betriebsformen anzutreffen ist und in dem sich die Grenzen zwischen Branchen, Formen und Stufen des Handels verwischen.

⁴ „Discount Entwicklung in der Bundesrepublik. Der Verbrauchermarkt“. Beiträge und Meinungen zur absatzwirtschaftlichen Entwicklung, Heft 5, 1968.