

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

Institut für Konjunkturforschung

WOCHEN BERICHT

36. Jahrgang

Berlin, den 24. Juli 1969

Nummer 30

Fiebert

Zur Entwicklung der Ausfuhr West-Berlins

Die enge räumliche Begrenzung des heimischen Marktes sowie die spezifische, auf relativ wenige Schwerpunkte konzentrierte Branchenstruktur der städtischen Wirtschaft erfordern eine intensive ökonomische Verflechtung West-Berlins mit anderen Wirtschaftsräumen. Von Bedeutung für das regionale Wirtschaftswachstum ist dabei vor allem der Absatz industrieller Erzeugnisse auf Märkten außerhalb der Stadt: Mehr als 80 vH der Berliner Industrieproduktion finden auswärtige Abnehmer.

Der weitaus überwiegende Teil dieses Warenstromes entfällt naturgemäß auf den Binnenhandel, d. h. auf den Warenverkehr mit dem übrigen Bundesgebiet als dem größeren Teil der übergeordneten Gesamtwirtschaft. 1968 wurden Waren im Werte von 9,2 Mrd. DM — vier Fünftel der gesamten „Fernlieferungen“¹⁾ — in Westdeutschland abgesetzt. Dagegen hat die unmittelbar benachbarte DDR bislang noch immer geringe Bedeutung als Absatz-

markt für West-Berliner Produkte. Zwar ist der Umsatz im Rahmen des Interzonenhandels während der vergangenen Jahre kräftig erhöht worden; sein Anteil an den gesamten Lieferungen aus der Stadt betrug jedoch noch 1968 nur 1 vH.

Knapp ein Fünftel der West-Berlin verlassenden Waren wird auf ausländischen Märkten verkauft. Dabei dominiert die Ausfuhr in westliche Industrie- und Entwicklungsländer, die mehr als 90 vH des Exports aufnehmen. Das Gewicht des Osthandels ist mit einem Anteil von gegenwärtig 8,5 vH entsprechend gering, wenngleich noch immer erheblich größer als im Bundesgebiet (6 vH). Charakteristisch für die regionale Absatzstruktur der Berliner Exportwirtschaft ist der vergleichsweise hohe Anteil der Ausfuhren in asiatische Länder: 1968 wurden dort 15 vH aller Auslandsgeschäfte (BRD 8,5 vH) abgewickelt. Auch in Mittel- und

¹⁾ Ohne Verbrauchsteuern

Die gesamten Warenlieferungen West-Berlins nach Absatzgebieten

Absatzgebiet	Lieferwert in Mill. DM						Struktur in vH						Zunahme gegenüber dem Vorjahr in vH		
	1958	1962	1965	1966	1967	1968	1958	1962	1965	1966	1967	1968	1966	1967	1968
Warenlieferungen insgesamt¹⁾ . .	5 379	7 985	9 820	10 305	10 260	11 440	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	4,9	0,4	11,5
Übriges Bundesgebiet	4 356	6 585	8 077	8 806	8 078	9 208	81,0	82,5	82,3	80,6	78,7	80,5	2,8	2,7	14,0
DDR	68	64	39	85	112	118	1,2	0,8	0,4	0,8	1,1	1,0	117,9	31,8	0,9
Ausland ²⁾	955	1 336	1 704	1 914	2 070	³⁾ 2 119	17,8	16,7	17,3	18,6	20,2	18,5	12,3	8,2	2,4
davon:															
Westliche Industrie- u. Entwickl.Länd.	882	1 250	1 610	1 763	1 892	1 939	16,4	15,6	16,4	17,1	18,5	16,9	9,5	7,3	2,5
Sozialistische Länder	73	86	94	151	178	180	1,4	1,1	0,9	1,5	1,7	1,6	60,6	17,9	1,1

¹⁾ Angaben der Leistungsbilanz; ohne Verbrauchsteuern (Tabaksteuer, Branntweinsteuer). — ²⁾ Einschl. der über Westdeutschland ausgeführten Waren; ohne indirekte Ausfuhr. — ³⁾ Revidierte Zahl.

Quellen: Statistisches Bundesamt Wiesbaden; Statistisches Landesamt Berlin.

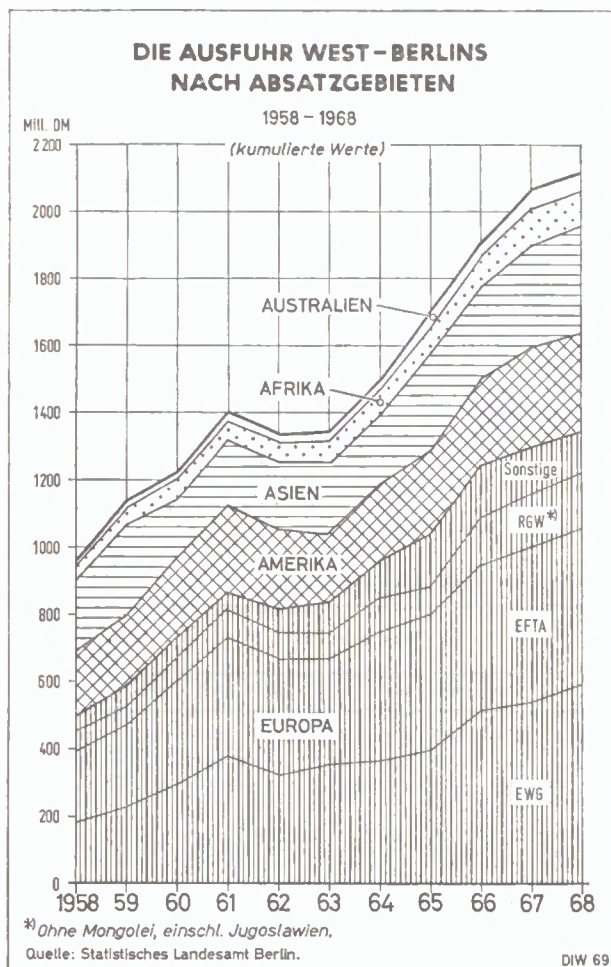
Südamerika ist Berlin mit 8 vH seiner Exporte relativ stärker engagiert als die Gesamtregion (4,5 vH). Die Ausfuhr der Stadt in die EWG-Länder hat zwar in den letzten Jahren an Gewicht gewonnen; ihr Anteil blieb jedoch auch 1968 mit 28 vH noch beträchtlich unter der westdeutschen Quote (37,5 vH). Wichtigste Exportgüter der Berliner Industrie sind Erzeugnisse der Elektrotechnik und des Maschinenbaus sowie in zunehmendem Maße pharmazeutische Produkte. Diese drei Warengruppen vereinigen allein über zwei Drittel des Ausfuhrwertes auf sich.

Nachdem die politischen Ereignisse des Jahres 1961 zusammen mit der nachlassenden Investitionsgüterkonjunktur im Ausland und der DM-Aufwertung zu einer zurückhaltenden Auftragsvergabe und damit zu einem beträchtlichen Rückgang der Ausfuhrleistung in den Jahren 1962 und 1963 geführt hatten, war der Berliner Export in der Folgezeit durch eine steile Aufwärtsentwicklung gekennzeichnet, die praktisch alle Exportbranchen der Stadt begünstigte. Im Zeitraum von

1964 bis 1967 sind die Ausfuhren mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 11,5 vH und damit deutlich schneller gestiegen als die gesamten Lieferungen aus der Stadt, die im Jahresdurchschnitt um 6 vH zugenommen haben. Dadurch hat sich das Gewicht des Exports innerhalb des Fernabsatzes kontinuierlich von 16,5 vH im Jahre 1963 auf 20 vH 1967 erhöht — ein Ergebnis, das freilich auch den konjunkturbedingten Rückgang des Binnenhandels im Jahre 1967 widerspiegelt und insofern trendmäßig überhöht ist.

Nach dem kräftigen, wenngleich gegenüber der Entwicklung in den Vorjahren bereits abgeschwächten Anstieg im Jahre 1967 hat die Ausfuhr West-Berlins im vergangenen Jahr mit einer Wachstumsrate von 2,4 vH nur wenig zugenommen. Diese Verlangsamung — sie hatte sich bereits in den Auslandsaufträgen des Vorjahres angekündigt — wurde allerdings gegen Ende des Jahres unterbrochen, als das Absicherungsgesetz zu einer kurzfristigen Belebung der Ausfuhrleistung geführt hatte. Da der Export der Gesamtregion 1968 außerordentlich rasch — nämlich um 14,5 vH — ausgeweitet wurde, ist der Anteil West-Berlins an der Ausfuhr des Bundesgebietes von 2,4 vH im Jahre 1967 auf 2,1 vH zurückgegangen. Die schwächere Entwicklung überrascht insofern, als das Exportwachstum während der vorangegangenen fünf Jahre in Berlin regelmäßig leicht stärker war als in Westdeutschland.

Eine teilweise Erklärung findet der regionale Wachstumsrückstand zunächst in der rapiden Verringerung der Roh- und Altmetallausfuhren, die offensichtlich eine Sonderbewegung darstellt. Schließt man diese Warengruppe, die in Berlin eine wesentlich größere Bedeutung für das Gesamtergebnis hat als im Bundesgebiet, von der Betrachtung aus, so reduziert sich die Differenz der Wachstumsraten ganz erheblich. Gleichwohl bleibt die um diese Positionen bereinigte Entwicklung mit einem Zuwachs von 7,5 vH noch immer deutlich hinter dem Ergebnis des Bundesgebietes zurück. Bei der Interpretation des Wachstumsabstandes ist darüber hinaus die in den Vergleichsgebieten unterschiedliche Struktur der Fertigwarenexporte zu berücksichtigen. So fehlen in Berlin einige wichtige Ausfuhrbranchen, darunter vor allem die äußerst exportintensive Automobilindustrie, die im vergangenen Jahr mit einer Ausfuhrsteigerung von 28 vH ganz entscheidend zum Export der Bundesrepublik beigetragen hat.



Die Ausfuhr West-Berlins¹⁾ nach Warengruppen

Warenart	in Mill. DM						in vH der Ausfuhr des gesamten Bundesgebietes						Zunahme gegenüber dem Vorjahr in vH		
	1958	1962	1965	1966	1967	1968 ²⁾	1958	1962	1965	1966	1967	1968	1966	1967	1968
Ausfuhr insgesamt	955	1 336	1 704	1 914	2 070	2 119	2,6	2,5	2,4	2,4	2,4	2,1	12,3	8,2	2,4
Ernährungswirtschaft	13	9	19	22	23	40	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	15,8	4,5	73,9
darunter Genußmittel	2	2	8	13	6	17	3,8	0,8	2,2	3,4	1,3	3,0	62,5	-53,8	183,3
Gewerbliche Wirtschaft	942	1 327	1 685	1 892	2 047	2 079	2,6	2,6	2,4	2,4	2,4	2,2	12,3	8,2	1,6
darunter Roh- und Altmetalle	30	87	85	145	137	40	3,8	6,3	4,7	5,9	5,1	1,6	70,6	-5,5	-70,8
Enderzeugnisse	849	1 153	1 471	1 593	1 751	1 863	3,6	3,4	3,1	3,0	3,1	2,8	8,3	9,9	6,4
darunter Elektrotechnik	348	520	607	621	706	701	10,9	11,0	9,4	8,6	9,0	8,0	2,3	13,7	-0,8
Maschinenbau	186	319	394	438	462	495	2,5	2,7	2,6	2,5	2,5	2,4	11,1	5,4	7,2
Feinmechanik / Optik	46	50	62	75	79	82	4,6	3,7	3,4	3,8	3,7	3,5	21,8	5,1	4,7
Pharmazie	59	112	171	172	192	251	13,3	15,7	15,5	13,7	13,7	14,9	0,5	11,5	31,1
Bekleidung	23	25	39	51	60	64	13,0	8,4	7,1	8,1	8,2	8,3	23,7	-2,3	27,7

¹⁾ Einschl. der über Westdeutschland ausgeführten Waren; ohne indirekte Ausfuhr. — ²⁾ Revidierte Werte.
 Quellen: Statistisches Bundesamt Wiesbaden; Statistisches Landesamt Berlin.

Allerdings haben auch die meisten der in Berlin vertretenen Exportindustrien ihren Auslandsabsatz in geringerem Maße ausgedehnt als die entsprechenden Produktionszweige in Westdeutschland. Dies gilt in erster Linie für die Elektrotechnik. Diese Industriegruppe — sie hat mit einem Drittel der West-Berliner Ausfuhr entscheidenden, wenn auch in den letzten Jahren etwas an Gewicht verlierenden Einfluß auf das Gesamtergebnis — exportierte 1968 um 0,8 vH weniger als im Jahr zuvor und blieb damit bei weitem hinter der Entwicklung in Westdeutschland (+ 11 vH) zurück. Wesentlich günstiger verlief das Auslandsgeschäft der Industriegruppen Maschinenbau (+ 7,2 vH) sowie Feinmechanik und Optik (+ 4,7 vH); jedoch expandierte auch hier der Export schwächer als im Bundesgebiet. Lediglich die Pharmazeutische Industrie — mit einer Exportquote von 50 vH die exportintensivste Fertigungssparte in Berlin — sowie die Bekleidungsindustrie konnten ihre Ausfuhr

mit Zuwachsraten von 31 vH bzw. 28 vH stärker erhöhen als die entsprechenden westdeutschen Branchen.

Nach der relativ geringen Steigerung der Auftragseingänge im Jahre 1967 haben die Auslandsorders seit dem zweiten Quartal 1968 wieder rasch zugenommen: In der Zeit von April 1968 bis März 1969 wurden von der Berliner Industrie um 20 vH mehr Exportabschlüsse getätigt als in der vergleichbaren Zeit 1967/68. In besonders starkem Maße hat sich dabei die Nachfrage nach Erzeugnissen der Elektrotechnik und des Maschinenbaus belebt. Zwar übertrug sich die verstärkte Bestelltätigkeit während der ersten Monate 1969 nur zögernd auf die Auslandsumsätze; diese zeitliche Diskrepanz ist jedoch weitgehend notwendige Folge der langen Fertigungszeiten in den Investitionsgüterindustrien. Für das Jahr 1969 kann in jedem Falle mit einem wieder deutlich besseren Exportergebnis als 1968 gerechnet werden.

Zur Entwicklung der Personalleistung im Handel

Zu Beginn dieses Jahres ist vom Statistischen Bundesamt im Rahmen seiner Repräsentativstatistik über den Wirtschaftsbereich Handel die Reihe „Umsatzentwicklung je Beschäftigten“ in den Zweigen des Einzel- und Großhandels neu aufgenommen worden. Diese Daten ergänzen die amtliche Berichterstattung um einen wichtigen Indikator für die Handelsleistung. Mit Hilfe der auf neuer Basis

berechneten und damit aktualisierten Preisindexziffern für den Einzel- sowie den Großhandel ist gleichzeitig eine Preisbereinigung möglich und damit die Errechnung der realen Umsatzleistung je Beschäftigten.

Infolge seines überwiegenden Dienstleistungscharakters ist der Handel arbeitsintensiv. Der Pro-

Umsatzentwicklung je Beschäftigten¹⁾ im Einzelhandel des Bundesgebietes 1963 bis 1968
1962 = 100

Einzelhandel mit . . .	Kenn- ziffer	zu jeweiligen Preisen						zu Preisen von 1962					
		1963	1964	1965	1966	1967	1968	1963	1964	1965	1966	1967	1968
Waren verschiedener Art ²⁾	43 0	107	117	126	127	133	139	106	114	122	121	126	133
Nahrungs- und Genußmitteln ³⁾	43 1	105	114	127	134	142	150	103	112	121	125	132	141
dar.: Nahrungs- u. Genußmitteln ³⁾ verschiedener Art ⁴⁾													
und Gemischwaren	43 10 0	106	115	128	136	142	150	104	112	121	126	132	141
Kartoffeln, Gemüse, Obst und Südfrüchten	43 14 0	99	108	121	117	119	123	101	114	118	114	130	134
Kaffe, Tee und Kakao	43 14 5	99	104	113	112	115	113	100	105	115	113	116	118
Tabakwaren	43 19 0	104	112	122	132	143	148	103	111	121	130	132	136
Bekleidung, Wäsche, Schuhen	43 2	104	111	123	126	126	131	102	108	117	117	116	120
dar.: Oberbekleidung verschiedener Art ⁴⁾	43 22 0	102	111	126	126	125	130	100	107	118	116	114	119
Leibwäsche, Wirk- und Strickwaren	43 23 0	106	113	126	132	129	135	104	110	121	125	121	127
Schuhen und Schuhwaren	43 28 0	105	110	118	123	126	128	102	106	111	111	110	112
Hausrat und Wohnbedarf	43 3	101	111	122	130	131	133	99	108	116	121	121	124
dar.: Haushaltskeramik und Glaswaren	43 33 0	101	111	123	129	131	131	99	108	116	120	120	119
Möbeln	43 36 0	101	113	125	133	135	138	98	108	118	122	123	126
Elektro-, optischen Erzeugnissen, Uhren	43 4	101	110	120	123	120	127	103	111	121	123	121	128
Papierwaren und Druckerzeugnissen	43 5	106	116	129	136	141	147	103	109	116	117	117	120
Pharmazeutischen u. kosmetischen Erzeugnissen	43 6	105	112	125	135	141	148	104	110	121	124	128	132
dar.: Apotheken	43 60 0	107	114	129	145	153	161	106	112	125	131	137	140
Drogerien	43 60 4	102	110	119	123	124	126	102	108	116	115	113	114
Kohle und Mineralölerzeugnissen	43 7	113	108	119	126	134	150	108	101	109	114	118	127
Fahrzeugen, Maschinen und Büroeinrichtungen	43 8	100	108	120	119	113	112	100	107	118	115	109	107
Sonstigen Waren	43 9	105	113	123	131	131	132	103	110	119	125	126	127
Einzelhandel insgesamt	43	104	113	124	129	132	138	103	110	119	121	123	129

¹⁾ 2 Teilbeschäftigte = 1 Vollbeschäftigter. — ²⁾ Ohne Gemischwaren; ohne Einzelhandel mit Waren verschiedener Art, Hauptrichtung Nahrungs- und Genußmittel (43 04). — ³⁾ Einschl. Gemischwaren und Kennziffer 43 04. — ⁴⁾ Ohne ausgeprägten Schwerpunkt.
Quelle: Berechnet nach Angaben des Statistischen Bundesamtes Wiesbaden.

duktionsfaktor Arbeit verursacht beinahe die Hälfte aller Kosten. Die Personalleistung ist darum seit je zentraler Ansatzpunkt für Rationalisierungsmaßnahmen im Handel; deren Wirkungen spiegeln sich in der Entwicklung der Kennziffer „Umsatz je Beschäftigten“. Dieser Indikator wurde vor dem Kriege auf repräsentativer Basis vor allem von der Forschungsstelle für den Handel beim RKW und dem Institut für Konjunkturforschung für eine große Zahl von Handelszweigen berechnet. Diese Stichprobenwerte dienten der Schätzung von Gesamtumsätzen einzelner Fachgruppen; daneben wurden sie für betriebswirtschaftliche Analysen und zwischenbetriebliche Vergleiche verwendet. Nach dem Kriege wurden diese Ermittlungen allein im Rahmen von Betriebsvergleichen, vor allem von dem Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln und der Forschungsstelle für den Handel, Berlin, fortgeführt. Aussagen über den gesamten Handelsbereich waren aufgrund dieses Materials damit nur begrenzt möglich.

Der Wert dieser Informationen wird deutlich, vergegenwärtigt man sich, daß etwa 30 vH des Bruttoinlandsprodukts der Bundesrepublik über den Einzelhandel dem Endverbrauch zugeführt werden und daß der Umsatz des gesamten Wirtschaftsbereichs Handel (Einzelhandel, Großhandel und Handelsvermittlung) fast dem des verarbeiten-

den Gewerbes entspricht. Eine möglichst genaue Kenntnis der Leistungsbedingungen und Kostenfaktoren ist daher nicht nur aus einzelwirtschaftlicher, sondern auch aus gesamtwirtschaftlicher Sicht unentbehrlich.

In der Zeit von 1962 bis 1968 konnte — von den Jahren 1963 und 1966 abgesehen — die vermehrte Nachfrage im Einzelhandel mit einer nahezu unveränderten Zahl an Arbeitskräften befriedigt werden: Umsatzleistung je Beschäftigten und gesamte Umsätze erhöhten sich also in gleichem Tempo. So entsprach zwischen 1962 und 1968 einem Umsatzzuwachs in Höhe von 38 vH eine Steigerung der Umsatzleistung je Beschäftigten von 58 100 DM auf 80 100 DM; nach Ausschaltung der Preiserhöhungen von 7,2 vH betrug die reale Mehrleistung 29 vH. Die Zahl der Vollbeschäftigten nahm in dieser Zeit zwar ab; die der Teilbeschäftigten indes wurde so stark erhöht, daß sich im Durchschnitt ein unveränderter Arbeitseinsatz ergab¹⁾.

Hinter der für den gesamten Einzelhandel errechneten durchschnittlichen Leistungsziffer verbergen sich starke Differenzen zwischen den verschiedenen Fachgruppen — sowohl nach der Höhe

¹⁾ Zwei Teilbeschäftigte wurden als eine volle Arbeitskraft gerechnet. Genauer wäre die Umrechnung über die Gehaltsanteile oder die geleistete Arbeitszeit; es würden sich dadurch geringe Niveauverschiebungen ergeben. Vielfach fehlen aber die entsprechenden Unterlagen.

des absoluten Umsatzbetrages je Beschäftigten als auch nach seiner Entwicklung während der letzten sieben Jahre.

Vergleicht man die Veränderungen der Personalleistung mit den Anforderungen des Marktes an den Einzelhandel, die im Gesamtumsatz der Fachgruppen zum Ausdruck kommen, so zeigt sich, daß in der Zeit von 1962 bis 1968 der preisbereinigte Umsatz je Beschäftigten im Einzelhandel mit Nahrungs- und Genußmitteln sowie im Einzelhandel mit Kohle und Mineralölerzeugnissen bedeutend stärker gestiegen ist als der reale Gesamtumsatz. Das geringe Arbeitskräfteangebot und der lebhafte Wettbewerb im Handel mit Lebensmitteln haben zu erheblichen betriebs-organisatorischen Rationalisierungsmaßnahmen geführt: Selbstbedienungsgeschäfte wurden gegründet, das Discountprinzip geschaffen, die Zusammenschlüsse nahmen zu. Die real um 29 vH vermehrten Gesamtumsätze wurden mit einer verringerten Zahl von Arbeitskräften erzielt, so daß der Umsatz je Beschäftigten mit 41 vH überproportional erhöht werden konnte. In der Leistungsziffer für den Brennstoffhandel findet vor allem das starke Vordringen des Heizölverbrauchs seinen Niederschlag. Die technische Abwicklung großer Warenumsätze erfordert hier einen geringeren Personaleinsatz als der Kohleabsatz, so daß die Steigerung der realen Personalleistung die des realen Gesamtumsatzes deutlich übertraf.

Sowohl Sortimentsveränderungen als auch betriebs-organisatorische Rationalisierungsmaßnahmen im Verkauf dürften auch im Einzelhandel mit Bekleidung und Wäsche die wichtigsten Gründe für eine überproportionale Steigerung der Personal-

leistung sein, die mit einem Zuwachs von 20 vH die reale Gesamtumsatzexpansion von 15 vH merklich übertrifft. Während der Index der Beschäftigten von 1962 bis 1968 im Einzelhandel mit Nahrungs- und Genußmitteln auf 91 vH, im Einzelhandel mit Kohle und Mineralölerzeugnissen auf 84 vH sank, ging er hier nur auf 96 vH zurück.

Die gleiche Tendenz, wenn auch weniger stark ausgeprägt, zeigt sich im Einzelhandel mit Hausrat und Wohnbedarf. Hier allerdings läßt schon die Zusammensetzung der Fachgruppe — Zweige mit sehr unterschiedlichen absatztechnischen Bedingungen, wie Handel mit Möbeln, Kühlschränken, Waschmaschinen, Glas und Keramik sowie Eisenwaren — darauf schließen, daß eine so weitgehende Verkaufsrationalisierung wie beispielsweise im Nahrungsmittelhandel nicht möglich ist. Eine Steigerung der Personalleistung ist eher durch eine geschickte Sortimentspolitik und Disposition über den Einsatz der insbesondere für den Service notwendigen Arbeitskräfte zu erreichen.

In den übrigen Fachbereichen bewegte sich der Anstieg des realen Umsatzes je Beschäftigten zwischen 7 vH im Einzelhandel mit Fahrzeugen und Maschinen und 33 vH im Einzelhandel mit Waren aller Art (Waren- und Versandhäuser); in allen diesen Bereichen blieben diese Veränderungen hinter dem Zuwachs des realen Gesamtumsatzes zurück. Ein höherer Anteil von Beratungsdiensten besonders bei hochwertigen Verkaufsobjekten steht den Bemühungen um einen rationelleren Personaleinsatz vielfach entgegen. Dennoch wurden auch hier beachtliche Erhöhungen der individuellen Umsatzleistung erzielt, wie die über 25 vH liegenden Zuwachsraten der meisten dieser Gruppen zeigen.

Umsatz im Einzelhandel des Bundesgebietes 1968

Einzelhandel mit . . .	Umsatz		Beschäftigte	Umsatz je Beschäftigten ¹⁾		
	nominal	real		in 1000 DM	nominal	real
	1962 = 100			1962 = 100		
Nahrungs- und Genußmitteln ²⁾	137	129	91	93,9	150	141
Waren verschiedener Art ³⁾	173	166	124	83,5	139	133
Pharmazeutischen, kosmetischen u. ä. Erzeugnissen	161	143	109	78,4	148	132
Elektro-, optischen Erzeugnissen, Uhren,	132	134	104	58,1	127	128
Kohle und Mineralölerzeugnissen	126	107	84	108,2	150	127
Sonstigen Waren	142	136	108	57,9	132	127
Hausrat und Wohnbedarf	132	122	99	83,1	133	124
Bekleidung, Wäsche, Schuhe	126	115	96	67,4	131	120
Papierwaren und Druckerzeugnissen	152	123	103	62,3	147	120
Fahrzeugen, Maschinen und Büroeinrichtungen	118	112	105	75,7	112	107
Einzelhandel insgesamt	133	129	100	80,1	133	129

¹⁾ 2 Teilbeschäftigte — 1 Vollbeschäftigter. — ²⁾ Einschl. Einzelhandel mit Waren versch. Art, Hauptrichtung Nahrungs- und Genußmittel (43 04) und Gemischtwaren. — ³⁾ Warenhausunternehmen, Versandhandelsunternehmen mit warenhausähnlichem Sortiment. Ohne 43 04 und ohne Gemischtwaren.

Quelle: Berechnet nach Angaben des Statistischen Bundesamtes Wiesbaden.

Betrachtet man die Entwicklung der Personalleistung in ihrer Rangordnung, so zeigt sich, daß die Steigerung der realen Umsätze je Beschäftigten in den Fachgruppen Nahrungs- und Genußmittel, Waren aller Art sowie pharmazeutische und kosmetische Erzeugnisse überdurchschnittlich war. Etwa dem Durchschnitt entsprachen im Jahre 1968 die Quoten des Einzelhandels mit Elektro- und optischen Erzeugnissen sowie mit Uhren, Schmuck und Galanteriewaren; sie übertrafen in den vergangenen Jahren aber mit geringen Ausnahmen den Gesamtdurchschnitt. Geringfügig hinter der durchschnittlichen Gesamtentwicklung zurück blieben die Gruppen Kohle und Mineralölerzeugnisse und son-

stige Waren, wie beispielsweise Lacke und Farben sowie Tapeten. Diese Gruppe konnte allerdings in den früheren Jahren jeweils den Gesamtdurchschnitt erreichen, teilweise sogar übertreffen. Merkwürdig unter dem Durchschnitt blieb die Entwicklung 1968 im Einzelhandel mit Hausrat und Wohnbedarf, mit Bekleidung sowie Papier- und Druckerzeugnissen. Die letzte Position in dieser Rangordnung nimmt der Einzelhandel mit Fahrzeugen, Maschinen und Büroeinrichtungen ein. Bei allen Gruppen schwankte in den früheren Jahren der Abstand zum Durchschnitt unterschiedlich — eine Erscheinung, die, abgesehen vom Erfolg der betrieblichen Dispositionen, auch von der konjunkturellen Entwicklung bestimmt wurde.

Herausgeber: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, 1 Berlin 33, Königin-Luise-Str. 5 und 53 Bonn, Adenauerallee 170
Tel.: (0311) 8 29 11 — telex 01 83247 diwbl

Präsident: Dr. Klaus Dieter Arndt

Abteilungsleiterkollegium: Dr. Wolfgang Kirner, Dr. Ingeborg Köhler-Rieckenberg, Prof. Dr. Rolf Krengel, Dr. Manfred Liebrucks, Dr. Herbert Martell, Dr. Peter Mitzscherling, Dr. Horst Seidler, Dr. Wolfgang Watter
Für die wissenschaftliche Leitung des Instituts und für den Inhalt der Wochenberichte verantwortlich ist das Kollegium der Abteilungsleiter. Schriftleitung: Dr. Wolfgang Watter.

Zur Entwicklung der Ausfuhr West-Berlins bearbeitet von Peter Ring — Zur Entwicklung der Personalleistung im Handel bearbeitet von Charlotte Otto-Arnold

Verlag: Duncker & Humblot, 1 Berlin 41, Dietrich-Schäfer-Weg 9. Nachdruck und sonstige Verbreitung — auch auszugsweise — nur mit Quellenangabe zulässig. Druck: Büro-Technik G. m. b. H., 1 Berlin 36, Muskauer Str. 43

Bezugspreis für den Jahrgang DM 32.—, vierteljährlich DM 9.—, Einzelnummer DM 1.—