

HANDEL

Was freie Wirtschaft heißt

Der westdeutsche Handel bangt um seine Prozente. In Bonn stellte der Ausschuß für Wirtschaftspolitik beim Bundestag den Antrag: „Die Handelsspannen bei Lebensmitteln und anderen notwendigen Erzeugnissen sind künftig dauernd zu überprüfen und die Erzeuger- und Großhandelspreise fortlaufend zu veröffentlichen. Bis zum 1. Juli 1950 soll die Regierung über die getroffenen Maßnahmen berichten.“

Den ersten Anstoß dazu gab der starke Arm der Gewerkschaften.

Auf ihrem Kriegspfad zur Erhöhung der Reallohne stießen die westdeutschen Arbeitervertreter wieder auf den „unproduktiven Handel“. In seiner Februar-Anweisung an die Funktionäre bemühte sich der Gewerkschaftsbund, auch den ökonomisch nicht Geschulten zu demonstrieren, daß die Handelsspannen heute „unverantwortlich überhöht“ sind. Beim Bier ging das am besten.

„In den meisten Gaststätten wird das Bier mit einer Handelsspanne von 120 bis 140 an den Verbraucher verkauft, gegen durchschnittlich 100 Prozent vor dem Kriege“, schrieb der Bund in seinem Funktionär-Organ „Die Quelle“. „Während der Wirt früher an einem Hektoliter 45 RM verdiente, erzielt er heute das Zwei- bis Zweieinhalbfache“.

„Welcher Arbeiter, der 1939 einen Stundenlohn von 1 RM bis 1,20 hatte, verdient aber heute 2,50 bis 3 Mark? Oder welcher Angestellte verdient an Stelle von 300 RM in der Vorkriegszeit heute 600 bis 750 Mark?“ fragten die Gewerkschaftsführer.

Auch den Kaffeetrinkern hatte ihre Untersuchung etwas zu bieten. „Der Kaffee kostet im Bremer und Hamburger Freihafen neuerdings zwei DM das Kilo. Dazu kommen 1,60 Zoll und 15 DM Steuer. Einkaufspreis plus Zoll und Steuer machen also zusammen 18,60 je Kilo. Und wie hoch ist der Verkaufspreis?“ Die gewerkschaftlichen Kaffeeriecher gaben sich die Antwort gleich selbst: Nicht unter 30 DM!

„Es wird vielleicht nun auch manchem klar sein, auf wessen Kosten die Neuerichtung und Instandsetzung der vielen Gaststätten und Geschäfte erfolgt“, schlossen die Gewerkschaften ihre Aufklärungsschrift. Ein Nachsatz enthielt noch die Feststellung: Nicht minder unverschämt sind die Handelsspannen bei fast allen anderen Waren.

Das Wirtschaftswissenschaftliche Institut der Gewerkschaften in Köln klopfte die volkstümliche Bierfaß-Rechnung auf allgemeingültige Erkenntnisse ab. An Hand der Haushaltsrechnungen stellte es fest, daß der Aufschlag, den die weiterverarbeitende Industrie und der Handel auf die Waren schlägt, seit 1936-37 von 62 auf jetzt 97 Prozent angestiegen ist.

Die Rechnung des Instituts war einfach. Von den 15,8 Milliarden DM Gesamtausgaben der westdeutschen Verbraucher für Nahrungsmittel im Jahre 1948-49 wurden die Verkaufserlöse der Landwirtschaft (5,87 Milliarden DM) und die Einfuhrpreise (2,14 Milliarden DM) abgezogen. „Demnach beträgt die Handels- und Verarbeitungsspanne bei den Nahrungsmitteln aller westdeutschen Nichtselbstversorger fast die Hälfte des Verkaufspreises“, verkündeten die gewerkschaftlichen Wissenschaftler der aufhorchenden Öffentlichkeit.

Westdeutschlands Handelsstand fühlte sich an seiner empfindlichsten Stelle getroffen: an seinen Prozenten.

Der Kolonialwaren-Großhandelsverband Nordrhein-Westfalen nahm erbost als erster Stellung. Vor allem wurde die summarische Art der gewerkschaftlichen Ge-

genüberstellung von Gesamtausgaben und Gesamterzeuger-Preis angegriffen. „Eine Gegenüberstellung dieser Werte bietet keinerlei auswertbare Erkenntnisse“ hieß es. Der Verband führt als Gegenbeweis die Preiszusammensetzung einiger Lebensmittel (je 100 Kilo) an:

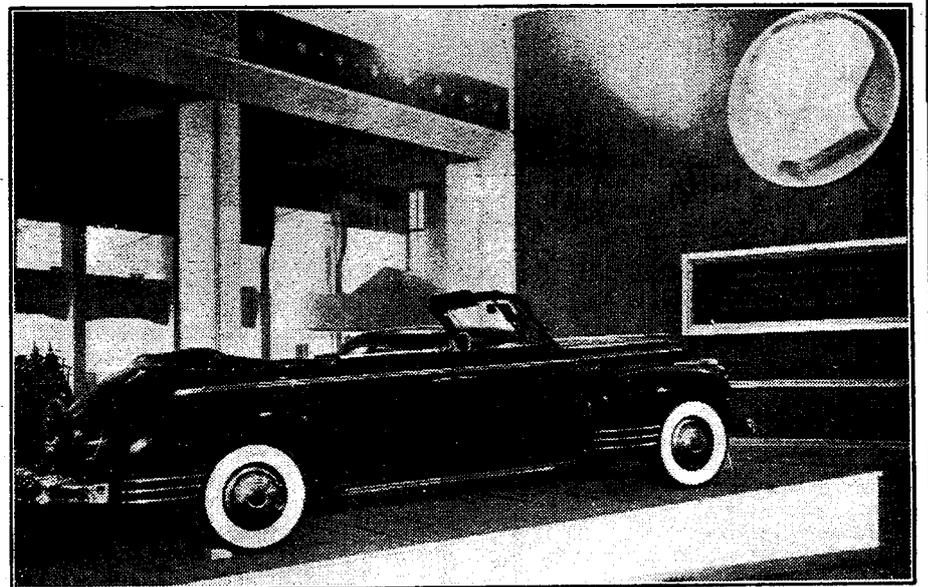
	Hersteller- Abgabepreis	Verbraucher- preis
Weizenmehl		
Type 1050	38,60 DM	50,60 DM
Zucker		
Grundsorte	97,50 DM	114,— DM
Deutsche		
Markenbutter 520,—	DM	584,— DM

Die Händler betonen, daß zur Zeit noch 45 Prozent des üblichen Warensortiments den Preisvorschriften unterworfen sind. Besonders an den „sozial kalkulierten Lebensmitteln“ (Brot, Fett, Zucker, Mehl) seien kaum die Unkosten wieder hereinzuholen. Also blieben nur die anderen Artikel zum Verdienen übrig. Sie mußten zugeben, daß der Gesamtaufschlag der Handelsstufen auf den Erzeugerpreis bei Berücksichtigung des frei kalkulierbaren Warenteils etwa 40 Prozent beträgt.

Von München bis Hamburg bildet der attackierte Handel eine geschlossene Abwehrfront. „Ach, gehn's mit der demagogischen G'schicht“ von den Handelsspannen“, wehrt der Hauptgeschäftsführer des bayrischen Einzelhandelsverbandes, Dr. Josef Dütsch, ab. Nach ihm gibt es auch im Einzelhandel vor allem den „kleinen Mann“. Der sitzt angeblich auf bleischweren unverkäuflichen Lägern. „Seine Majestät der Kunde regiert, und kein Mensch fragt mehr nach den Ergebnissen der falsch gelenkten Produktion.“

Münchens Gewerkschaftler in der Landwehrstraße dämpfen seine Entrüstung: „Die sollen man stille sein. Wir haben hier im letzten Winterschlußverkauf gestreifte Blusen aus dem Jahr 1937 gesehen“.

Bayerns Wirtschaftsminister Dr. Hans Seidel hält zu seinen Händlern. „Warum tut der Laie den volkswirtschaftlich wichtigen Prozeß des Verkaufens meist als unproduktiv ab“, fragt er für sie. „Der ökonomische Grund liegt darin, daß in der Produktion die Betriebskosten je Leistungseinheit sinken, wenn die ausgestoßene Menge größer wird, während sie bei der Verteilung gleich bleiben oder steigen.“



In Stalins eigenem Land

werden jetzt modernste Personenwagen im amerikanischen Stil gebaut. Halle V der Leipziger Messe zeigte neben einer fünf Meter hohen Stalin-Figur Modelle, die den amerikanischen Packard 41, Chevrolet 48 und Oldsmobile 48 ähneln. Material und Verarbeitung sind erstklassig. Preis und Lieferfristen unbekannt.

Der nordrhein-westfälische Hotel- und Gaststättenverband läßt sich von der „Quelle“ seine Kalkulation nicht verwässern. „Das mit den 120 bis 140 Prozent Handelsspanne beim Bier stimmt niemals. Bei uns sind es 100 Prozent. Außerdem beträgt allein die Pachtbelastung pro Hektoliter 15 Mark“, verteidigt Geschäftsführer Dr. Blotekamp, Düsseldorf, das Gaststättengewerbe.

„Bei uns sind die Unkosten viel größer und der Umsatz kleiner geworden. Früher haben wir im Monat 18 bis 25 Hektoliter umgesetzt, heute sind es durchschnittlich nur noch 6 bis 10. Es will kein Mensch mehr Bier. Die Jugend trinkt, meist durch den Krieg, Schnaps, und die anderen, die sich noch an die fürchterlichen Nachkriegsgetränke erinnern, ziehen Wein vor. Und die Brauereien halten zäh an ihrer Preisbindung fest“.

Auch die gewerkschaftliche Kaffeerechnung wird vom Handel nicht akzeptiert. „Die Quelle soll uns sofort schreiben, wo wir Kaffee für 18,60 DM das Kilo kaufen können, der sich für 30 Mark weiterverkaufen läßt. Dann bestellen wir noch heute

Sie sind auf Riesenbeständen sitzengeblieben. Rasch nennt dafür zwei Hauptgründe:

- Das Krepsohlenfieber. Plötzlich verschwand die Nachfrage für ledersohlige Schuhe ganz. Die blieben liegen. Wie die Jedermann-Schuhe.
- Das Wetter. Vergeblich warteten Schuhindustrie, Groß- und Einzelhandel im Oktober, November, Dezember auf Regen, Frost, Schnee und Matsch. Die warmen und pelzgefütterten Straßen- und Hausschuhe blieben unverkauft.

Es ist keine Ausnahme mehr, wenn Schuhe, die im Einkauf 30 bis 40 DM und mehr gekostet haben, für 15 bis 20 DM angeboten werden, um sie loszuwerden. „Unsere Finanzen sind so angespannt, daß man einen Zusammenbruch der deutschen Schuhwirtschaft befürchten muß, falls nicht durch eine Wirtschaftsankurbelung, Beseitigung der Arbeitslosigkeit und Kaufkraftstärkung der fraglos vorhandene Schuhwerkbedarf befriedigt werden kann“, warnt Rasch pessimistisch.

Auf die Ankerbelung der Kaufkraft wartet auch die Möbelbranche. Bedarf an Möbeln besteht praktisch in jedem Haushalt. Aber das Geld fehlt.

in die Einzelhandelsgeschäfte zu schicken und Stühle stückweise zu verkaufen. Bargeld hat in den Möbelgeschäften Seltenheitswert. Von hundert Kunden sind fünf oder sechs Barzahler. Die anderen stottern ab.

„Wenn die Gewerkschaften so weitermachen, werden sie sehr bald erreichen, daß ich meine Angestellten entlassen muß und meinen Stall dicht mache“. Das sagt Hans Roltsch, Textilgroßhändler in Hamburg und Vorsitzender des Textil-Großhandelsverbandes, zu den gewerkschaftlichen Vorwürfen. Roltsch will den Gewerkschaftlern sein Geschäft gern für ein Vierteljahr zur Verfügung stellen. „Wenn die den Laden übernehmen, werden sie sehr schnell feststellen, was freie Wirtschaft heißt.“

Vor dem Kriege kalkulierte Roltsch mit 30 bis 33 1/2 Prozent Spanne. Seit der Währungsreform mit 20. Angeblich gibt es augenblicklich überhaupt keinen Gewinn. „Seit zwei Monaten machen wir ausschließlich Verlustgeschäfte. Nur um überhaupt Geld für die fälligen Steuern, Gehälter und andere Unkosten hereinzubringen“.

Die Textilbranche streitet nicht ab, daß es Modeartikel gibt, die mit einer Spanne von 50 und auch 100 Prozent verkauft werden. Aber sie argumentiert, wenn es so leicht wäre, die Spannen allgemein zu senken, dann hätte mindestens eine Großhandlung sich das längst zunutze gemacht und darin ein gutes Mittel gesehen, ihre Konkurrenz zu unterbieten. „Heute kann kaum jemand die erlaubten Handelsspannen noch voll ausnutzen.“

Der Handel ist ein zungenfertiges Gewerbe. Sein Hauptargument: Meckert doch nicht immer an uns herum, sondern an den Produzenten. In den Fabriken wird wieder auf die Verteuerung des Materials, auf die Lohnerhöhungen und auf die hohen Steuern hingewiesen.

Die verschiedentlich zeitlich knappen Waren sind die einzigen, an denen sich Importeure, Groß- und Einzelhändler heute noch austoben können.

Es fällt dem Handel sichtlich schwer, sich von seiner Verteilerfunktion der letzten zehn Jahre freizumachen. Viele Hals über Kopf neu gegründete Aktentaschen-Unternehmen müssen ihre Voreiligkeit büßen. Die alten halten sich.

Der Handel ist übersetzt, sagen die Gewerkschaften. Demnach müßte der Konkurrenzkampf bewirken, daß an den Handelsspannen gerüttelt wird. Aber die Großhandelsfirmen halten zusammen. Sie dürfen laut Anordnung der Militärregierung zwar keine Kartelle mehr bilden, aber ganz ausgestorben ist die Idee der Preisabmachungen doch noch nicht. „Private Abreden beim Frühstückstisch“, nennt SPD-Wirtschaftsminister Professor Erik Nölting das.

Trotz vieler begründeter Gegenargumente kommt der Handel nicht an der Tatsache vorbei, daß ihm mit den überhöhten Preisen im Jahre 1948-49 ein Teil seiner Kriegsschäden vom Verbraucher ersetzt wurde. Ohne Kriegssachschädenamt und ohne Lastenausgleich. Auch die Industrie hat zum großen Teil ihr Wiederaufbauschäffchen im Trocknen. Die Bilanzumstellungen im Verhältnis 1:1 beweisen das.

Die Finanzämter schätzen allein die Bauinvestitionen seit der Währungsreform auf acht Milliarden DM im Bundesgebiet. Professor Erhard veranschlagte die gesamten Investitionen im ersten D-Mark-Jahr auf 16 Milliarden Mark.

Die Gewerkschaften halten — wenn Lohnerhöhungen vermieden werden sollen — den Zeitpunkt für gekommen, die Verbraucher von dem bisherigen „unsichtbaren Kriegsschäden-Aufschlag“ in den Preisen zu befreien.



Eine eigene Armee

und Rüstung würde Westdeutschland etwa die gleiche Summe von 4,05 Milliarden DM kosten, die nach dem neuen Vorschlag der Alliierten 1950/51 an Besatzungs- und Besatzungsfolgekosten bezahlt werden müssen. Das ist fast ein Viertel der gesamten Einnahmen der Bundesrepublik. „Bei gutem Willen können davon 500 Millionen bis eine Milliarde DM ohne ernsthafte Einbuße auf alliierter Seite eingespart werden, meint die Züricher „Tat“ dazu. „Wenn man sich zu einer Rationalisierung bereitfände.“

säckeweise“, erklären Düsseldorfer Geschäftsleute. Der gute Kaffee kostet nach ihren Angaben im Einkauf 23 bis 29 Mark. „Und wird dann allerdings mit 30 bis 32 Mark verkauft“.

Alle stöhnen: Es ist kein Geld in der Kasse.

„Besonders der deutsche Schuhhandel hat seit seinem Bestehen noch nie eine derartige Katastrophe erlebt wie augenblicklich“, gestikuliert Bruno Rasch, Vorsitzender des Vereins Nordwestdeutscher Schuhgroßhändler, für sich und seine Kollegen.

Der Möbelgroßhandel in den Städten liegt im Sterben. Schon seit einigen Monaten ist für viele das „Streckungsgeschäft“ ohne Lagerhaltung der letzte Ausweg. Bei dieser Art von kaufmännischer Tätigkeit schreiben die Großhändler nur noch Postkarten und leiten die Möbel von der Fabrik direkt zum Einzelhändler. Fünf Prozent nehmen sie dafür. Theoretisch kalkuliert der Großhandel bei Möbeln mit 10 bis 15 Prozent.

Selbst große Möbelfabriken sind dazu übergegangen, ihre Vertreter systematisch