

Einzelhandels und vermitteln damit wichtige Anhaltspunkte für die Beurteilung von Absatz und Verbrauch. Der jetzt erreichte Stand der Betriebsforschung hat es auch ermöglicht, einmal einen langfristigen Überblick über die Einzelhandelsentwicklung zu bieten. Der Vergleich von Umsätzen und Kosten des Einzelhandels zeigt insbesondere für die sechs Jahre von 1930 bis 1935, daß die betriebswirtschaftliche Aufgabe dieser Handelsstufe in erster Linie durch ein Mißverhältnis zwischen einer zu umfangreichen, im allgemeinen ziemlich stetig bleibenden Betriebsbereitschaft und sehr viel weniger stetigen Umsätzen gekennzeichnet wird. Dieses Verhältnis besteht zwar in den einzelnen Zweigen des starren und des mehr zusätzlichen Lebensbedarfs in sehr unterschiedlichem Maße, ist aber für den Durchschnitt des Einzelhandels bedeutsam. Das gilt auch für den Buchhandel. Für den Konjunkturanstieg der Jahre 1925 bis 1929 war die Entwicklung zahlenmäßig noch nicht mit genügender Genauigkeit zu erfassen, für den Rückgang der Konjunktur während der Jahre 1930 bis 1933 und den daran anschließenden Wirtschaftsaufstieg zeigt sich aber das Verhältnis von Kosten und Umsätzen sehr charakteristisch. Es betragen im Gesamteinzelhandel

	1930	1931	1932	1933	1934	1935
die Umsätze in Milliarden RM	32.0	27.2	21.5	21.2	23.8	25.2
die Kosten in Milliarden RM	6.9	6.3	5.5	5.3	5.6	5.7
die Kosten in % vom Umsatz	21.7	23.3	25.5	25.2	23.4	22.5

Diese Aufstellung ist zu ergänzen durch den in der Arbeit der Forschungsstelle gegebenen Hinweis auf den Anstieg von Umsätzen und Kosten in der Zeit von 1925 bis 1929. Es ergeben sich daraus im Gesamtzeitraum dieser elf Jahre deutlich drei Entwicklungsperioden: In der Aufstiegsperiode bis 1929 sind die Einzelhandelskosten mit den Umsätzen stark gestiegen, die ansteigende Konjunktur machte eine Steigerung der Leistungen erforderlich und verleitete darüber hinaus viele Einzelhandelsbetriebe zu besonderen Aufwendungen, die teilweise in höheren Ansprüchen der Verbraucher, teilweise aber auch in einer übermäßigen Ausdehnung von Betriebseinrichtungen und unwirtschaftlichem »Kundendienst« werbenden Charakters begründet lagen. Jedenfalls hat der Einzelhandel damals in Überschätzung der daraus erzielbaren Erträge und der Dauer der Konjunktur Aufwendungen gemacht, die in der Zeit der anschließenden langfristigen Krise nur schwer abgebaut und dem Rückgang der Umsätze angepaßt werden konnten. Der Umsatzrückgang der Jahre 1930 bis 1933 nahm für die Kostenabgeltung des Einzelhandels einen besonders ungünstigen Verlauf, da er zum größeren Teile auf einem Sinken der Preise und einem Übergang der Verbraucher zu schlechteren Qualitäten beruhte. Der Preisverfall ließ starke Entwertungen der Lager eintreten. Erst im weiteren Verlauf der Krise nahmen auch die verkauften Mengen und die Zahlen der zu bedienenden Käufer ab. Die dem Einzelhandel obliegende Leistung blieb daher während der Krisenjahre im wesentlichen bestehen und wurde sogar in dem Maße schwieriger, in dem der Einkommensverfall der Verbraucher die Anforderungen an die Beratung und Bedienung der Kunden vor Abschluß eines Kaufes wachsen ließ. So kam es, daß der Einzelhandel damals in den wichtigsten Kostenarten (Personalkosten und Mietkosten) keine wesentlichen Einschränkungen vornehmen konnte; die Anteile aller Kosten am Umsatz sind in den Jahren 1930 bis 1932 von 21,7% auf 25,5% gestiegen. Diese unwirtschaftliche Entwicklung während der Krisenzeit ist dem Einzelhandel freilich in der Periode des Wirtschaftsaufstiegs, die dem im Jahre 1933 erreichten Tiefpunkt folgte, zugute gekommen. Die Betriebe konnten in diese Periode einen Bestand von Arbeitskräften, Räumen und anderen Betriebsmitteln hineinnehmen, den sie in den vorangegangenen Jahren nur ungenügend nutzen konnten und der ihnen jetzt dazu diente, die steigenden Anforderungen der Verbraucher zu befriedigen, ohne daß sie genötigt gewesen wären, wie in den Jahren nach 1924 einen starken Ausbau ihrer Einrichtungen vorzunehmen. Zu vorsichtigeren Dispositionen hierin sind die meisten Betriebe des Einzelhandels auch durch böse Erfahrungen angeleitet worden, die sie mit Fehlanlagen und Übertreibungen früherer Jahre gemacht hatten. Auch die Beschränkung der Neuerrichtungen und Betriebsverweiterungen, die das Einzelhandelschutzgesetz in Kraft setzte, und die Beschränkung der Sonderverkaufsformen mit ihren erhöhten Werbungsaufwänden dürften die Erhöhung der Kosten begrenzt haben. Die Leistungen des Einzelhandels wurden in den Jahren 1933 bis 1935 durch Wandlungen des Warenangebots und durch soziale

Umschichtungen in der Käuferschicht qualitativ in manchen Richtungen geändert und im ganzen nicht gerade erleichtert. Ein aufschlußreiches Bild geben auch die Feststellungen der Forschungsstelle über Stand und Entwicklung der einzelnen Kostenarten, also insbesondere über die Personalkosten, die Raum-, die Werbungs-, die Steuer-, Zins- und Abschreibungskosten. Genaue Angaben über die Höhe der einzelnen Kostenarten und ihren Anteil am Umsatz konnten erst für das Jahr 1935 ermittelt werden, für das vom gesamten Kostenaufwand des Einzelhandels in Höhe von 5,7 Milliarden RM ein Anteil

der Personalkosten	von 2.7 Milliarden RM = 48% der Gesamtkosten
der Mietkosten	von 0.9 Milliarden RM = 16% der Gesamtkosten
der Geschäftssteuern	von 0.6 Milliarden RM = 10% der Gesamtkosten

berechnet wurde. Nahezu zwei Drittel der Gesamtkosten entfallen also auf Personal- und Mietaufwand, die gerade in Krisenzeiten nur schwer gesenkt werden können, wenn ein Betrieb nicht seine individuelle Leistungsfähigkeit und seine Stellung gegenüber der Kundschaft empfindlich schwächen will. In den Kosten werden auch Beträge aufgeführt, die ein Entgelt für die persönliche Mitarbeit des Betriebsinhabers sowie für die Überlassung eigener Räume und Kapitalien an seinen Betrieb bestimmt sind. Eine Fortlassung dieser Kostenarten würde ein völlig schiefes Bild bei einem Vergleich zwischen sonst gleichartigen Betrieben ergeben, von denen etwa der eine von seinem Eigentümer geleitet und in dessen Hause geführt wird, während der andere einen leitenden Angestellten gegen festen Arbeitsvertrag mit Gehalt anstellen und Räume mieten muß. Diese Bedingungen können übrigens auch innerhalb desselben Betriebes sehr schnell wechseln. Die genaue Aufstellung dieser wie aller anderen Kostenarten soll dem Kaufmann vor Augen führen, welche Erträge er aus seiner gesamten Geschäftsführung zu erreichen suchen muß, um seine Aufwände zu decken. Keineswegs bedeutet diese Klarstellung ein Rezept zu einheitlicher Kalkulation. Diese muß vielmehr für die einzelnen Waren je nach der Schwierigkeit ihres Verkaufes, nach Art und Umfang der Verkaufleistungen und nach der Umschlaggeschwindigkeit abgestuft werden. Ihre obere Grenze bilden stets Kaufkraft und Kaufneigung der Verbraucher und die Anordnungen der staatlichen Preispolitik. Die Kostenhöhe ist in den einzelnen Geschäftszweigen naturgemäß sehr verschieden. Für das Jahr 1935 ergibt die Untersuchung, daß für je 1000 RM umgesetzter Ware aufgewandt wurden im Einzelhandel mit Lebensmitteln 158.— RM, Tabakwaren 206.— RM, Textilwaren aller Arten 254.— RM, Glas- und Porzellanwaren, Hausrat 319.— RM, Seifen und Wirtschaftsartikel 342.— RM, Juwelen, Gold- und Silberwaren 438.— RM.

Die Aufteilung dieser Kosten nach einzelnen Kostenarten zeigt, wieviel höhere Beträge für die persönliche Verkaufstätigkeit und für den Verkaufsraum die langfristigen Gebrauchsgüter erfordern als die Waren täglichen Verzehr. Die Aufwände für Personalkosten (Gehalt für Angestellte und Unternehmer, Löhne für Hilfsarbeiter und Sozialversicherungsbeiträge) sowie für Miete und Mietwert betragen für 1935 je 1000 RM umgesetzter Ware

im Einzelhandel mit:	Personalkosten:	Miete u. Mietwert:
Lebensmitteln	73.— RM	26.— RM
Tabakwaren	89.— RM	59.— RM
Textilwaren aller Arten	125.— RM	31.— RM
Glas- u. Porzellanwaren, Hausrat	143.— RM	58.— RM
Seifen und Wirtschaftsartikeln	185.— RM	78.— RM
Juwelen, Gold- u. Silberwaren	218.— RM	65.— RM

Auch das Verhältnis beider Kostenarten zueinander ist recht verschieden. Der Überblick über die Entwicklung der Anteile von Gesamtkosten und, soweit er zu ermöglichen war, auch von einzelnen Kostenarten in den verschiedenen Perioden läßt erkennen, daß die Anpassung der Kosten an die Entwicklung der Umsätze in den einzelnen Zweigen des Einzelhandels in sehr unterschiedlichem Maße möglich war. Im Handel mit starrem Bedarf, wie insbesondere im Lebensmittelhandel, sanken die Kosten in der Krisenzeit wesentlich weniger als im Durchschnitt des Gesamteinzelhandels, sie stiegen dafür auch in der Zeit des Wiederanstiegs nur in geringerem Maße. In anderen Einzelhandelszweigen, die bei stark schwankenden Umsätzen hohe fixe Kosten zu tragen haben, zeigt sich im besonderen Maße das Streben nach Milderung von Saison- und Konjunkturschwankungen durch Aufnahme geeigneter Waren und durch Ausführung von Reparatur- und