

## Zur Frage der Handelsspannen in Österreich

Die Handelsspannen waren in letzter Zeit Gegenstand einer heftigen Kritik. Im Zusammenhang mit den in den letzten Monaten unternommenen Preissenkungsaktionen wurde von den Konsumentenvertretern immer wieder darauf hingewiesen, daß die Handelsspannen einer Reihe von Waren überhöht seien und daß der Handel die Ware auf dem Weg vom Produzenten zum Konsumenten übermäßig verteuere. Dieser Ruf nach „Reduzierung der übermäßigen Zwischengewinne“ ertönt fast immer in wirtschaftlichen Notzeiten, wenn der Kampf verschiedener Bevölkerungsgruppen um die Verteilung des Sozialproduktes besonders heftig geführt wird. Daß gerade die Güterverteilung und ihre Träger, der Handel, besonders heftig angegriffen werden, ist zum Teil psychologisch bedingt. In Zeiten besonderer Güternknappheit wird die volkswirtschaftliche Bedeutung der Güterverteilung gegenüber dem „eigentlichen“ Produktionsprozeß stark unterschätzt. Man ist geneigt, vermeintliche oder tatsächliche organisatorische Mängel und Fehlentwicklungen, die in allen Wirtschaftszweigen auftreten, dem Handel besonders anzulasten. Zur Klärung der wirklichen Verhältnisse bemüht sich der vorliegende Aufsatz, die Organisation und die Kosten der Güterverteilung, wie sie auf Grund der Nachkriegsverhältnisse entstanden sind, vorurteilsfrei zu untersuchen.

### Zunahme der Handelsbetriebe bei niedrigen Umsätzen

Eine der entscheidenden Ursachen für die Überhöhung der Handelsspannen ist die *Überbesetzung des Handels*. Die mengenmäßigen Umsätze betragen zur Zeit bei Konsumgütern im groben Durchschnitt — mit starken Abweichungen nach oben und unten — nur etwa zwei Drittel der Vorkriegsumsätze. Zur Verteilung des verminderten Gütervolumens würde daher ein bedeutend kleinerer Handelsapparat als im Jahre 1937 ausreichen. Tatsächlich jedoch gibt es heute bedeutend mehr Handelsbetriebe als vor dem Kriege, obwohl die Umsätze auf einen Bruchteil gesunken sind. In Wien hat insbesondere die Zahl der Textilhändler, der Schuhhändler sowie der Lebensmittelgroßhändler stark zugenommen; aber auch in anderen

Branchen ist die Kapazität des Verteilungsapparates gewachsen. Infolge der großen Zahl von Handelsbetrieben einerseits und des verminderten Umsatzvolumens andererseits ist die vom einzelnen Handelsbetrieb umgesetzte Menge heute in der Regel bedeutend niedriger als vor dem Kriege. Selbst jene Branchen, die, wie der Lebensmittel- und Kohlenkleinhandel, derzeit weniger Handelsbetriebe umfassen als vor dem Kriege, sind angesichts der verminderten Umsätze sowie der Tatsache, daß bereits im Jahre 1937 vielfach der Umsatz pro Geschäft weit unter der Kapazitätsgrenze lag, noch überbesetzt. Real gesehen bedeutet diese Überbesetzung des Handels, daß der Verteilungsapparat mehr sachliche Produktionsmittel (Geschäftslokale, Strom, Kohle, Transportmittel usw.) und Arbeitskräfte beansprucht, als zu einer rationellen Güterverteilung notwendig wären. Geldmäßig wirkt sich die Vergeudung von sachlichen Produktionsmitteln in einer Erhöhung der Kosten pro Umsatzeinheit aus (Überwiegen der fixen Kosten), wodurch von der Kostenseite der Druck entsteht, die Handelsspannen soweit zu erhöhen, daß sie nicht nur die überhöhten Kosten decken, sondern darüber hinaus auch dem einzelnen Händler eine normale Verdienstspanne sichern.

Während der Handel im Kriege, wenn man von der Einführung der sogenannten „Großverteiler“ im Rahmen des Bewirtschaftungssystems absieht, sehr stark reduziert wurde, hat er sich seit Beendigung des Krieges außerordentlich entfaltet. Mit der Einführung der Bewirtschaftung wurde der Händler seiner Unternehmerfunktion weitgehend beraubt und als „Verteiler“ ein Glied eines von oben straff gelenkten Zuteilungsapparates. Neben den bereits bestehenden Großhändlern entstanden neue „Großverteiler“, die wichtige Bewirtschaftungsfunktionen zu erfüllen hatten. Ihre Stellung war mehr die eines Beamten als die eines selbständigen Unternehmers. Diese Großverteiler haben sich größtenteils bis zum heutigen Tage erhalten, obwohl sie vielfach bereits funktionslos geworden sind. Wie erwähnt, ist auf der anderen Seite die Zahl der Handelsbetriebe während des Krieges stark eingeschränkt worden. Bereits im Jahre 1940 wurde eine sogenannte „Auskämm-

aktion“ durchgeführt, bei der allein in Wien 1.566 Lebensmittelbetriebe, 186 Textilgeschäfte und 260 Kohlenhandelsgeschäfte aus dem Kleinhandel ausgeschieden wurden. Außerdem wurden während des Krieges bei der Ausschaltung bzw. Zusammenlegung aller nichtkriegswichtigen Betriebe weitere Handelsgeschäfte stillgelegt oder infolge der Einberufung der Geschäftsinhaber vorübergehend geschlossen. Sofort nach Kriegsende setzte jedoch wieder ein starker Zustrom zum Handel ein. Viele entlassene Soldaten und politisch Geschädigte suchten eine neue Existenz. Die ungünstige Wirtschaftslage der Unselbständigen, die in der Zeit der Warenknappheit gegenüber den Sachwertbesitzern stark benachteiligt waren, sowie der Wunsch, eine selbständige Existenz zu gründen, hielt viele davon ab, sich als Arbeiter oder Angestellte eine Tätigkeit zu suchen. Die Erlangung der Selbständigkeit erschien im Handel leichter erreichbar als in der Industrie und im Handwerk, wo die Errichtung eines selbständigen Betriebes in höherem Maße Kapital und besondere Fachkenntnisse erfordert. Da man aus sozialen und politischen Erwägungen die Ausgabe neuer Gewerbescheine für den Handel nicht beschränken wollte, andererseits aber das wirtschaftliche Regulativ der Konkurrenz nicht wirksam war, mußte notwendigerweise eine starke Überbesetzung des Handels entstehen. Begünstigt wurde diese Entwicklung durch die im Rahmen der Bewirtschaftung verfolgte Politik der Existenzerhaltung der bestehenden Betriebe, die unter bestimmten Voraussetzungen jedem Betrieb, unbeschadet seiner Leistungsfähigkeit, bestimmte Mengen knapper Güter zur Weiterverarbeitung oder Verteilung zuwies. Diese Politik wirkte zwar in hohem Maße produktivitätshemmend und kostenvertuernd, verhinderte aber, daß in den ersten Nachkriegsjahren Betriebe völlig ausgeschaltet wurden, die unter normalen wirtschaftlichen Verhältnissen durchaus lebensfähig sind. Mit der zunehmend sich bessernden Güterversorgung und dem allmählichen Übergang zur freien Wirtschaft muß sich jedoch, ebenso wie in der Industrie und im Handwerk, auch im Handel wieder das Leistungsprinzip durchsetzen.

#### Verdienstspannen teilweise überhöht

Für die Verteuerung der Güterverteilung spielen, neben der Überbesetzung des Handels, zumindest in einzelnen Branchen, auch die gegenüber der Vorkriegszeit relativ höheren *Verdienstspannen* eine Rolle. Solange die Stoppspannen beibehalten wurden und auch später noch, nach der allgemeinen Handelsspannenregelung vom März 1947, konnte

der Handel auf legalem Weg kaum nennenswerte Übergewinne erzielen. Angesichts der niedrigen Umsätze deckten die offiziellen festen Handelsspannen vielfach nicht einmal die Reigen. Der Handel mußte daher notgedrungen, ebenso wie vor dem Preis- und Lohnabkommen die Industrie und bis zur jüngsten Agrarpreisregelung die Landwirtschaft, auf dem Grauen und Schwarzen Markt einen Erlösausgleich suchen. Abgesehen vom Lebensmittelhandel und in einigen unmittelbar lebenswichtigen Zweigen war die Kontrolle der offiziellen Handelsspannen nie sehr streng. Vor allem bei gewerblichen Bedarfsgütern des täglichen Gebrauches funktionierte die Preiskontrolle nur sehr unvollkommen, so daß fast alle Händler die Möglichkeit hatten, ihre Waren wenigstens teilweise zu „grauen“ Preisen zu verkaufen.

Am deutlichsten läßt sich eine Überhöhung der Verdienstspannen zur Zeit im Gemüsehandel nachweisen, wo sich die Handelsspannen seit Aufhebung der Bewirtschaftung und der Preiskontrolle stark erhöht haben.

#### Durchschnittliche Handelsspannen des Gemüsehandels in Wien<sup>1)</sup>

	1937	1940	1946	1947	1948 <sup>2)</sup>
Grüne Erbsen . . . . .	37	37	30	33	58'5
Kohl Ia . . . . .	20	42	32	28	52
Frühkraut . . . . .	23	38	31	28	45
Häuptelsalat . . . . .	53	41	43	31	56'5
Kochsalat . . . . .	71	42	33	38	59
Kohlrabi . . . . .	19	40	32	30	65
Durchschnitt . . . . .	37	40	34	31	56

<sup>1)</sup> Gesamthandelsspanne (Groß- und Kleinhandel) in Prozent der Verbraucherpreise.

<sup>2)</sup> Mitte Juli 1948.

Während der Konsument bei den angeführten Gemüsesorten im Juli 1937 37 Groschen und im Juli 1947, als Gemüse noch bewirtschaftet war, nur 31 Groschen Verteilungskosten je Verbraucherschilling zahlen mußte, stieg der Verteilungskostenanteil im Juli 1948 auf 56 Groschen. Diese starke Erhöhung der Handelsspannen kann nicht mit einer entsprechenden Erhöhung der Kosten der einzelnen Handelsbetriebe erklärt werden, sondern ist zweifellos auf eine erhebliche Vergrößerung der Verdienstspannen zurückzuführen.

#### Durchschnittliche Handelsspannen vor dem Krieg und heute

Aus den viel besprochenen Übergewinnen des Gemüsehandels, die infolge besonderer Umstände nach Aufhebung der Preiskontrolle bei gleichzeitigem Weiterbestehen monopolartiger Marktformen

möglich geworden sind, darf noch nicht auf die allgemeine Lage des Handels geschlossen werden. Ein zusammenfassendes Urteil über die Angemessenheit der gegenwärtigen Handelsspannen und über die Frage, ob einzelne Zweige überbesetzt sind, könnte nur auf Grund einer umfassenden, in das Detail gehenden Untersuchung gefällt werden. Die vorliegende Arbeit beschränkt sich darauf, die Veränderung der Handelsspannen gegenüber der Vorkriegszeit für die im *Lebenshaltungskostenindex* enthaltenen Güter größenordnungsmäßig zu ermitteln (siehe statistischer Anhang). Als Ergebnis wurde festgestellt, daß die Verteilungskosten für diese Güter mit 39% der Verbraucherpreise heute im Durchschnitt um rund 9% höher sind als im Jahre 1938. Die geringere Erhöhung geht fast ausschließlich auf erhöhte Spannen für Nahrungs- und Genußmittel zurück, während die perzentuellen Handelsspannen im übrigen, vor allem bei jenen gewerblichen Produkten, deren Erzeugerpreise sich besonders stark erhöht haben, unverändert geblieben sind oder sogar abgenommen haben.

*Veränderung der Handelsspannen für die im Lebenshaltungskostenindex enthaltenen Konsumgüter<sup>1)</sup>*

	März 1938 Spanne in % der Verbraucherpreise	Mai 1948 % der Verbraucherpreise	Mai 1948 % von März 1938
Nahrungsmittel . . . . .	36,3	48,3	133
Genußmittel . . . . .	13,4	16,0	119
Bekleidung . . . . .	33,0	30,0	91
Schuhe . . . . .	24,3	21,1	87
Hausrat . . . . .	35,0	25,0	71
Beheizung . . . . .	66,3	51,0	77
Reinigung . . . . .	27,0	28,0	104
Sonstiges . . . . .	25,0	25,0	100
Gewogener Durchschnitt	35,9	39,0	109

<sup>1)</sup> Siehe: Statistischer Anhang, S. 301 ff.

Im allgemeinen wäre zu erwarten gewesen, daß die perzentuellen Handelsspannen heute niedriger sind als vor dem Krieg, da sich die Kosten im Handel zweifellos weniger stark erhöht haben als in der landwirtschaftlichen und gewerblichen Produktion. Wohl wird der Handel heute durch die niedrigen Umsätze belastet, ebenso wie die Industrie unter der geringeren Kapazitätsausnutzung und die Landwirtschaft unter den verminderten Hektar-Erträgen leidet. Dem Handel kommen jedoch gewisse kostensenkende Faktoren zugute, die in anderen Wirtschaftszweigen nicht im gleichen Maße wirksam sind. So sind die Preise einiger Produktionsmittel, wie im Handel eine besondere Rolle spielen, wie heute, Beleuchtung und Gütertarife der Bundesbahn im Vergleich zur Vorkriegszeit weit weniger gestiegen als das allgemeine Preisniveau. Außerdem ist der Reklameaufwand zur Zeit sehr gering. In-

folge des Geldüberhanges bestand zumindest bis zum Währungsschutzgesetz kein Absatzrisiko, die Lagerhaltung konnte auf ein Minimum beschränkt werden, die in normalen Zeiten übliche Kreditfunktion des Großhandels erübrigte sich. Schließlich ist noch zu berücksichtigen, daß sich eine Reihe produktivitätsmindernder Faktoren, wie verringerte persönliche Arbeitsleistung, Fehlen von Maschinen und Rohstoffen, im Handel viel weniger auswirkte als in der Industrie und in der Landwirtschaft. Wenn dennoch die Handelsspannen im groben Durchschnitt etwas gestiegen sind, bzw. bei gewerblichen Erzeugnissen mit hohen Einstandspreisen gleichgeblieben oder nur geringfügig zurückgegangen sind, so spricht dies in erster Linie für eine Überbesetzung des Handels und, zumindest in einzelnen Fällen, für eine Überhöhung der Gewinnspannen.

### Das Problem der unvollständigen Konkurrenz im Handel

Angesichts dieser Entwicklung taucht die Frage auf, welche Möglichkeiten es gibt, die Verteilungskosten zu senken und den gesamten Verteilungsapparat auf jenen Umfang zu beschränken, der zur Erfüllung seiner volkswirtschaftlichen Funktion erforderlich ist. Eine Möglichkeit bestünde darin, den Verteilungsapparat mit planwirtschaftlichen Methoden zu organisieren. Dazu wäre es notwendig, die Mengenumsatzkapazitäten der einzelnen Geschäfte festzustellen und die Gesamtzahl der Handelsbetriebe durch amtliche Verfügungen auf jenen Umfang zu reduzieren, der dem derzeitigen Gütervolumen unter Einrechnung einer Marge für absehbare Produktionserhöhungen entspricht. Außerdem müßten neue repräsentative Kostenberechnungen angestellt und auf Grund dieser von Amts wegen angemessene Handelsspannen festgelegt werden.

Gegen diese direkten Lenkungsmethoden sprechen jedoch die Erfahrungen der ersten Nachkriegsjahre, in denen es trotz einer Fülle von Vorschriften und Lenkungsmaßnahmen nicht gelungen ist, die Funktionsfähigkeit der Wirtschaft wiederherzustellen. Erst seit dem Währungsschutzgesetz strebt die österreichische Wirtschaft immer mehr einer freien Konkurrenzwirtschaft zu, in der wieder die Marktpreise die Funktion des Wirtschaftsregulators übernehmen. Es läge daher im Sinne dieser Entwicklung, auch das Problem der Übersetzung des Handels und der überhöhten Handelsspannen mit Hilfe marktwirtschaftlicher Kräfte zu lösen. Wenn im Handel ein freier Wettbewerb besteht, müssen sich — wenigstens theoretisch — die Kosten der Güter-

verteilung durch die dem Marktmechanismus inwohnenden Kräfte automatisch auf das wirtschaftlich notwendige Ausmaß ermäßigen. Die Konkurrenz würde durch Ausschaltung minder leistungsfähiger Betriebe die Zahl der Handelsgeschäfte vermindern, so daß die verbleibenden Geschäfte ihre Kapazität besser ausnutzen und ihre Kosten senken könnten. Übergewinne in einzelnen Branchen würden durch den Konkurrenzkampf der bestehenden Händler oder durch das Auftreten neuer Konkurrenten in Kürze beseitigt werden.

Dieser Gesundungsprozeß wird sich jedoch nur dann relativ kurzfristig und reibungslos vollziehen, wenn die von der Theorie formulierten Bedingungen der „vollständigen Konkurrenz“ — Unabhängigkeit des Marktpreises vom Verhalten des einzelnen Käufers bzw. Verkäufers — gegeben sind. Tatsächlich war jedoch auch in der sogenannten freien Verkehrswirtschaft der Vorkriegszeit die vollständige Konkurrenz immer die Ausnahme und die „unvollständige Konkurrenz“ — eine Marktform, bei der der einzelne Produzent bzw. Händler seinen individuellen Absatz durch entsprechende Preis- und Mengenregulierung mehr oder weniger beeinflussen konnte — die Regel, so daß der Marktmechanismus entweder überhaupt nicht oder nur sehr eingeschränkt funktionierte. Dadurch ist es erklärlich, daß auch vor dem Krieg einzelne Branchen des Handels überbesetzt waren und minder leistungsfähigere Betriebe nicht automatisch ausgeschaltet wurden.

Die Gefahr einer Beschränkung der Konkurrenz und einer monopolartigen Marktbeeinflussung ist gerade im gegenwärtigen Entwicklungsstadium der österreichischen Wirtschaft, in dem sich allmählich der Übergang von einer staatlich gelenkten Wirtschaft zu einer freien Marktwirtschaft vollzieht, besonders groß. Die bisherige direkte Lenkung erforderte monopolartige Organisationen (Verbände, Aufbringungs- und Verteilungsstellen) von Produzenten und Händlern, die, einmal ins Leben gerufen, eine starke Beharrungstendenz aufweisen, auch wenn ihnen ursprünglich zugekommene Funktionen nicht mehr obliegen. Dazu kommt, daß oft auch aus Bequemlichkeit oder aus Mangel ausreichender Kenntnisse über neue Bezugs- und Absatzmöglichkeiten an der bisherigen Art der Güterverteilung festgehalten wird. Diese allgemeine Be-

harrungstendenz verhindert zum Beispiel, daß die Produzenten wieder wie früher direkt mit dem Detailhandel in Verbindung treten oder die Ware selbst unmittelbar an den Konsumenten verkaufen. Auch der einzelne Kleinhändler vermeidet es, seinen bisherigen „Großverteiler“ beim Warenbezug zu umgehen, da er noch zu wenig Vertrauen in die veränderte Wirtschaftslage hat und für den Fall einer neuerlichen Verknappung des Güterangebots und der Wiedereinführung der Bewirtschaftung fürchtet, vom Großhändler bei der Belieferung übergangen zu werden. Nicht zuletzt aber liegt es häufig auch am Konsumenten selbst, der es in der reglementierten Wirtschaft verlernt hat, sich die Mühe zu nehmen, die für ihn günstigsten Einkaufsmöglichkeiten ausfindig zu machen.

Alle diese Hemmungen, die, ganz abgesehen von privaten kartellartigen Vereinbarungen, einem freien Wettbewerb entgegenstehen, bewirken, daß sich der gesamte Verteilungsapparat nur sehr zögernd an die veränderten wirtschaftlichen Verhältnisse anpaßt und daß es privaten monopolartigen Gebilden immer wieder gelingt, die Handelsspannen hochzuhalten und den Absatz künstlich zu beschränken. Die erste und wichtigste Voraussetzung für das Funktionieren des Wettbewerbes ist eine genügend reichliche Warenversorgung. Es genügt aber auch dann noch nicht, im Vertrauen auf die Wirksamkeit des Marktmechanismus nur die Bezugscheinpflicht und die Preiskontrolle für einzelne Waren aufzuheben — obwohl damit der Wettbewerb zweifellos erleichtert wird —, sondern es müssen gleichzeitig noch andere Maßnahmen zur Schaffung eines möglichst freien Wettbewerbes getroffen werden. Dazu gehören nicht nur die Beseitigung funktionslos gewordener Überreste von Bewirtschaftungsorganisationen, sondern auch eine aktive Wirtschaftspolitik zur Bekämpfung monopolartiger Vereinbarungen und ein verständiges Mithelfen der Konsumenten. Jedenfalls wird der nach marktwirtschaftlichen Prinzipien zu erwartende Ausleseprozeß im Handel, seine Rationalisierung und seine Anpassung an die veränderten Wirtschaftsbedingungen nur langsam fortschreiten, da bekanntlich kleinere Händler und Gewerbetreibende auch bei unzureichenden Verdienstmöglichkeiten sich nur zögernd entschließen, ihren Betrieb stillzulegen.

## Statistischer Anhang:

## Die direkten Verteilungskosten der im Lebenshaltungskostenindex enthaltenen Konsumgüter

Das verfügbare statistische Material über die Handelsspannen und den Verteilungsapparat ist dürftig. Abgesehen von einigen Zahlen, die aus vereinzelt Spezialuntersuchungen bekannt sind, fehlt ein repräsentativer Überblick über die absolute Höhe der Verteilungskosten, ihre regionalen Verschiedenheiten sowie ihre zeitliche Entwicklung. Um dennoch zumindest größenordnungsmäßige Vorstellungen über die Kosten der Güterverteilung zu geben, wurde versucht, für einen möglichst repräsentativen Kreis von Konsumgütern die Handelsspannen und ihre Veränderung gegenüber der Vorkriegszeit zu erfassen. Die Untersuchung wurde auf die für Wien geltenden Verhältnisse abgestellt und beschränkt sich auf die wichtigsten, im Lebenshaltungskostenindex des Institutes enthaltenen Warengruppen. Bei der Beurteilung der Ergebnisse ist zu beachten, daß lediglich die zwischen Produzentenpreis und Letztverbraucherpreis des jeweiligen Produktes liegenden Verteilungskosten erfaßt wurden. Es sind also nicht enthalten die bereits beim Produzenten auflaufenden Verteilungskosten (Vertriebskosten) sowie die Verteilungskosten der zur Erzeugung des Produktes notwendigen Produktionsmittel (Rohstoffe, Halbfabrikate, Maschinen usw.). Eine Ausnahme bilden Brot und Fleisch, bei welchen bis auf die Schlachtviehpreise bzw. bis auf die Mahlpreise zurückgegangen wurde. Die zu den jeweiligen Verbraucherpreisen ermittelten Spannen enthalten daher bei diesen beiden Produkten nicht nur reine Verteilungskosten, sondern auch Verarbeitungskosten.

Sämtliche Spannen wurden in Prozenten des Konsumentenpreises gerechnet, wobei sowohl in der Gegenwart als auch in der Vorkriegszeit jeweils die gleichen Produktionsstufen als Ausgangspunkt gewählt wurden, so daß die Spannen unmittelbar vergleichbar sind.

## a) Nahrungsmittel

Die Verteilungskosten für Nahrungsmittel betragen zur Zeit im gewogenen Durchschnitt (gewichtet nach dem Normalverbrauchsschema des Lebenshaltungskostenindex) 48% der Konsumentenpreise gegenüber 36% im April 1938. Sie sind also

um rund ein Drittel höher als im Jahre 1938. Nur bei Mahlprodukten, Milch, Margarine und Speiseöl liegen die perzentuellen Verteilungskosten unter dem Vorkriegsniveau. Besonders stark haben sich die Spannen bei Obst und Gemüse sowie bei Fleisch erhöht. Abgesehen von dem stärkeren Umsatzrückgang in diesen Gütern liegen die Ursachen hierfür bei Obst und Gemüse neben stark gestiegenen Transportkosten vor allem in der unvollständigen Konkurrenz im Obst- und Gemüsehandel, wo auch nach Aufhebung der Bewirtschaftung monopolartige Gebilde weiterbestehen, während die Erhöhung der Spanne beim Fleisch überwiegend durch den Rückgang des durchschnittlichen Schlachtgewichtes, vor allem bei Schweinen und Kälbern, bedingt ist.

Verteilungskosten für Lebensmittel in Wien

Ware	Verteilungskosten in % des Verbraucherpreises		Ware	Verteilungskosten in % des Verbraucherpreises	
	1938 April	1948 Mai		1938 April	1948 Mai
Weizenmehl . . . .	17.4	13.8	Schweinefleisch <sup>1)</sup> . . . .	37.0	68.0
Weizengrieß . . . .	16.0	13.0	Kalbfleisch . . . .	49.0	76.0
Teigwaren . . . .	17.2	27.0	Kristallzucker . . . .	11.0	11.5
Schwarzbrot <sup>2)</sup> . . . .	41.0	52.5	Marmelade . . . .	23.0	27.0
Semmeln <sup>3)</sup> . . . .	58.2	72.5	Obst (Apfel) . . . .	28.6	57.9
Vollmilch . . . .	44.7 <sup>4)</sup>	34.2	Gemüse (Spinat) . . . .	28.6	35.0
Emmentalerkäse . . . .	26.0	30.5	Kartoffeln . . . .	35.8	41.7
Eier, frisch . . . .	19.0	37.3	Hülsenfrüchte		
Teebutter . . . .	9.0	15.8	Erbsen gespalten . . . .	27.0	27.0
Margarine . . . .	24.0	20.0	Salz . . . .	17.5	23.5
Speiseöl . . . .	27.5	20.0	Gewogener Durchschnitt <sup>4)</sup> . . . .	36.3	48.3
Schmalz . . . .	18.2	20.0			
Rindfleisch <sup>5)</sup> . . . .	62.0	66.0			

<sup>1)</sup> Einschließlich Bäckerspanne (Mehl — Backware). — <sup>2)</sup> Vorkriegsspanne 1934. — <sup>3)</sup> Einschließlich Schlächter- und Fleischerspanne (Schlachtvieh — bestimmte Fleischsorte). Die Prozentziffern der Verteilungskosten für Fleisch können nicht als typisch angesehen werden, da jeweils nur die Spanne zu einer bestimmten Fleischsorte (z. B. Schlußbraten) berechnet wurde. — <sup>4)</sup> Gewicht nach dem Aufwand für die Lebenshaltung (Lebenshaltungskostenindex des ÖIFW).

Von der durchschnittlichen Gesamthandelsspanne, ohne Fleisch und Brot (deren Spannen auch Verarbeitungskosten enthalten), entfallen zur Zeit 53.4% auf den Großhandel und 46.6% auf den Kleinhandel. Der Anteil des Großhandels ist also etwas größer als der des Kleinhandels. Es ist jedoch zu berücksichtigen, daß in der Großhandelsspanne Aufkaufhandelsspannen, Frachtkosten und Frachtausgleiche, Wirtschaftsverbandbeiträge und bei Milch außerdem die Molkereispannen mit einbezogen sind.

### Aufteilung der Verteilungskosten für Lebensmittel in Wien auf Groß-<sup>1)</sup> und Kleinhandel im Mai 1948

Ware	Gesamt- preis- spanne in % der Ver- braucher- preise	Davon			
		Großhandel		Einzelhandel	
		Spanne in % der			
		Ver- braucher- preise	Gesamt- preis- spanne	Ver- braucher- preise	Gesamt- preis- spanne
Weizenmehl . . . . .	13'8	4'5	32'6	9'3	67'4
Weizengrieß . . . . .	13'1	4'3	32'8	8'8	67'2
Teigwaren . . . . .	27'0	5'1	18'9	21'9	81'1
Vollmilch . . . . .	34'2	22'4	65'5	11'8	34'5
Emmentalerkäse . . . . .	30'5	10'5	34'4	20'0	65'6
Eier, frisch . . . . .	37'3	28'8	77'2	8'5	22'8
Teebutter . . . . .	15'8	4'4	27'8	11'4	72'2
Margarine . . . . .	20'0	5'2	26'0	14'8	74'0
Speiseöl . . . . .	20'0	5'2	26'0	14'8	74'0
Schmalz . . . . .	20'0	3'2	16'0	16'8	84'0
Kristallzucker . . . . .	11'5	3'5	30'4	8'0	69'6
Marmelade . . . . .	27'0	5'1	18'9	21'9	81'1
Obst (Äpfel) . . . . .	57'9	38'0	65'6	19'9	34'4
Gemüse (Spinat) . . . . .	35'0	9'0	25'7	26'0	34'3
Kartoffeln . . . . .	41'7	27'8	66'7	13'9	33'3
Hülsenfrüchte (Erbsen) . . . . .	27'0	5'1	18'9	21'9	81'1
Salz . . . . .	23'5	4'5	19'1	19'0	80'9
Durchschnitt <sup>2)</sup> . . . . .	33'2	17'7	53'4	15'5	46'6

<sup>1)</sup> Einschließlich Aufkaufhandel, Versandhandel, Frachtkosten und Frachtausgleiche, Wirtschaftsverbandsbeiträge usw. — <sup>2)</sup> Gewichtet nach dem Aufwand für die Lebenshaltung.

### b) Genußmittel

Als Ausgangspunkt für die Spannenberechnung der *Genußmittel* wurde bei Importwaren der Großhandelseinstandspreis (verzollt) und bei inländischen Waren der Fabriksabgabepreis gewählt. Ebenso wie bei den Nahrungsmitteln sind auch hier die Verteilungsspannen gegenüber der Vorkriegszeit etwas gestiegen. Während im April 1938 vom Verbraucherpreis der erfaßten Waren im Durchschnitt nur 13'4% auf Verteilungskosten entfielen, betrug dieser Anteil im Mai 1948 16'0%.

#### Verteilungskosten für Genußmittel in Wien

Ware	Verteilungskosten in % der Verbraucherpreise	
	April 1938	Mai 1948
Ersatzkaffee . . . . .	24'3	27'3
Zigaretten . . . . .	10'7	14'5
Tabak . . . . .	10'7	14'5
Durchschnitt <sup>1)</sup> . . . . .	13'4	16'0

<sup>1)</sup> Durchschnitt gewichtet nach dem Aufwand für die Lebenshaltung.

Der Anteil des Einzelhandels bei den Genußmitteln ist mit 70 bis 80% der Gesamtspanne bedeutend größer als bei den Nahrungsmitteln.

### Aufteilung der Verteilungskosten für Genußmittel in Wien auf den Groß- und Kleinhandel im Mai 1948

Ware	Gesamt- preis- spanne in % der Ver- braucher- preise	Davon			
		Großhandel		Einzelhandel	
		Spanne in % der			
		Ver- braucher- preise	Gesamt- preis- spanne	Ver- braucher- preise	Gesamt- preis- spanne
Ersatzkaffee . . . . .	27'3	5'2	19'0	22'1	81'0
Tee . . . . .	30'6	5'6	18'3	25'0	81'7
Kakao . . . . .	29'1	7'8	26'8	21'3	73'2
Zigaretten . . . . .	14'5	1'2	8'3	13'3	91'7
Tabak . . . . .	14'5	1'2	8'3	13'3	91'7

### c) Bekleidung und Schuhe

Bei *Bekleidungsgegenständen* betrug die Kleinhandelsspanne vor dem Kriege durchschnittlich 30 bis 33%. Bei Einschaltung des Großhandels erhöhte sich die Gesamtspanne auf rund 40%. Da vor dem Kriege in Wien der Kleinhandel mit Bekleidung zumeist direkt vom Erzeuger beliefert wurde, kann ein Verteilungskostenbetrag von etwa einem Drittel des Konsumentenschillings als repräsentativ angesehen werden. In der Kriegs- und Nachkriegszeit gewann der Großhandel mit Fertigwaren auch für Wien an Bedeutung, da das Bewirtschaftungssystem Großhandelsbetriebe als „Großverteiler“ benötigte und ihre Entstehung begünstigte. Obwohl die Zahl der Großhandelsbetriebe bedeutend gestiegen ist (die Anzahl der Textilgroßhändler in Wien hat sich seit 1938 trotz des verringerten Handelsvolumens fast verdreifacht), haben sich die durchschnittlichen Verteilungskosten prozentmäßig kaum geändert. Sie liegen mit etwa 30 Groschen je Verbraucherschilling eher etwas niedriger als in der Vorkriegszeit. Selbst diese Spanne kann jedoch aus Absatzmangel bei vielen Produkten nicht mehr kalkuliert werden.

Auch bei der Verteilung von *Schuhen* spielt in Wien der Schuhgroßhandel nur eine geringe Rolle, da in der Regel der Schuheinzelhandel direkt vom Schuherzeuger bezieht. Im Schuheinzelhandel haben sich die Handelsspannen von 24'3% im Jahre 1938 auf 21'1% im Jahre 1948 erniedrigt. Eine weitere Senkung der Handelsspanne ist vorgesehen.

#### Verteilungskosten für Schuhe in Wien (Einzelhandel bei direktem Bezug ab Erzeuger)

Ware	Verteilungskosten in % der Verbraucherpreise	
	April 1938	Mai 1948
Herrenschuhe . . . . .	25	21'9
Damenschuhe . . . . .	25	21'9
Kinderschuhe . . . . .	20	18'8
Durchschnitt <sup>1)</sup> . . . . .	24'3	21'1

<sup>1)</sup> Gewichtet nach dem Aufwand für die Lebenshaltung.

### d) Haushaltgegenstände

Infolge der Vielfalt der *Haushaltgegenstände* ist eine Ermittlung der durchschnittlichen Verteilungskosten sehr schwierig. Nach den Angaben einiger repräsentativer Wiener Firmen sowie auf Grund einzelner Spezialuntersuchungen kann mit einiger Zuverlässigkeit angenommen werden, daß der Konsument bei den im Lebenshaltungskostenindex enthaltenen Haushaltgegenständen rund 25% an Verteilungskosten bezahlt, gegenüber einem Anteil von etwa 35% im Jahre 1938. Diese Spannen beziehen sich jedoch nur auf die im Lebenshaltungskostenindex angeführten Waren und

können nicht ohne weiteres als typisch für den gesamten Umsatz in diesen Erzeugnissen angesehen werden, für den auch heute der Prozentsatz etwas höher liegen dürfte.

#### e) Beheizung

Untersucht wurden die Verteilungskosten bei inländischer und ausländischer Kohle für den *Hausbrand*. Dabei ergab sich, daß die perzentuellen Verteilungskosten für ausländische Kohle hauptsächlich infolge der starken Erhöhung des ausländischen Einstandspreises zur Zeit bedeutend niedriger sind als vor dem Kriege. Für polnische Steinkohle betragen die Verteilungskosten heute nur rund 49%<sup>1</sup> des Verbraucherpreises, gegen rund 72% Ende 1937.

Bei inländischer Kohle ist der Verteilungskostenanteil im allgemeinen unverändert geblieben. Von den relativ hochwertigen inländischen Kohlenarten beträgt der Anteil heute bei Karlschacht-Stückkohle rund 64%<sup>1</sup>, bei Fohnsdorfer Nußkohle rund 53%<sup>1</sup> und bei Seegrabner Nußkohle rund 50%<sup>1</sup>; insgesamt im groben Durchschnitt rund 56%<sup>1</sup>. Für das Jahr 1934 ergab sich aus den durchschnittlichen Verbraucherpreisen der Kohle der drei genannten Gruben von 88 S per t (Karlschacht 80 S, Fohnsdorf 88 S, Seegraben 95 S) — nach Abzug der bewilligten Wiener Gesamthandelsspanne mit 34 S, der Fracht mit durchschnittlich 15 S, der Verschubgebühr mit S 0.40 und der Warenumsatzsteuer mit S 0.50 — ein Grubenerlös von durchschnittlich 38 S per t und eine Verteilungskostenbelastung von rund 57 Groschen je Konsumentenschilling. (Bei minderwertigen inländischen Kohlenarten war die Verteilungskostenbelastung allerdings bedeutend höher; Lignitkohle, mit 3.300 bis 3.500 Wärmeeinheiten wurde nach einer Berechnung des Österreichischen Kuratoriums für Wirtschaftlichkeit<sup>1</sup>) aus dem Jahre 1934 auf dem Wege von der Grube zum Verbraucher auf das 4.6fache verteuert.)

Im gewogenen Durchschnitt<sup>2</sup>) von inländischer und ausländischer Kohle beträgt die Verteilungskostenbelastung der Preise gegenwärtig rund 51%<sup>1</sup>, gegen 66%<sup>1</sup> vor dem Kriege. Durchschnittlich mußten also von jedem für Kohle ausgegebenen Konsumentenschilling in Wien vor dem Kriege um

<sup>1</sup>) OKW — Veröffentlichung Nr. 17 „Die österreichische Kohle“, Wien 1934, S. 64.

<sup>2</sup>) Gewichtet nach dem Verbrauch des Jahres 1937.

29%<sup>1</sup> mehr für die Verteilung bezahlt werden als gegenwärtig.

Die nur in *Wien* auflaufenden Verteilungskosten für Kohle sind gestiegen. Daß die Gesamtverteilungskosten dennoch niedriger sind, ist vor allem darauf zurückzuführen, daß die Kohlenfrachtsätze der Bundesbahnen nicht im gleichen Ausmaße gestiegen sind wie andere Kostenfaktoren.

#### In Wien entstehende Verteilungskostenbelastung bei Kohle

(Rutschenhandel, Transport, Einzelhandel, Transport franko Haus)

Kohlensorte	Verteilungskosten in % der Verbraucherpreise			
	1934—1937	Ø	Mai 1948	Ø
Polnische Steinkohle . . .	34	} 39	40.8	} 47
Wiener Gaskoks . . . . .	·		32.7	
Karlschacht . . . . .	42.5		52	
Fohnsdorfer Nuß . . . . .	39		45	
Seegrabner Nuß . . . . .	35		43	

#### f) Sonstiges

Neben den bisher untersuchten Waren wurden weiters die Verteilungskosten für Waschseife (Kernseife) und für Tageszeitungen ermittelt. Bei Seife betragen die Spannen im Jahre 1938 rund 27% des Verbraucherpreises; davon entfielen 10% auf den Großhandel und 17%<sup>1</sup> auf den Kleinhandel. Heute betragen die Gesamtverteilungskosten 28%<sup>1</sup>; davon 10%<sup>1</sup> der Gesamtspanne beim Großhandel und 18%<sup>1</sup> beim Kleinhandel.

Die gesamten Verteilungskosten für eine billige Tageszeitung (Kleinhandelspreis 1938 7 Groschen, heute 35 Groschen) sind heute mit 25% gegenüber 1938 unverändert geblieben. Lediglich innerhalb dieser Preisspanne sind seit 1938 geringfügige Verschiebungen zugunsten des Trafikantenrabattes von 10%<sup>1</sup> auf 12.5%<sup>1</sup>) und des Kolporteurrabattes (von 15%<sup>1</sup> auf 18%<sup>1</sup>) eingetreten.

#### g) Zusammenfassung

Faßt man sämtliche bisher ermittelten Handelsspannen zu einem Index zusammen, so ergibt sich, daß der Aufwand für die Lebenshaltung vor dem Kriege durchschnittlich zu 35.9% und gegenwärtig zu 39.0%<sup>1</sup> mit direkten Verteilungskosten belastet war. Die durchschnittliche Mehrbelastung je Konsumentenschilling beträgt heute also 8.6%. Wie bereits im allgemeinen Teil hervorgehoben wurde, läßt diese Relation noch keinen Schluß über die Angemessenheit der gegenwärtigen Verteilungskosten zu. Ein Urteil darüber kann erst durch eine genaue Untersuchung der Kosten und Spannen bei jeder einzelnen Ware gewonnen werden.